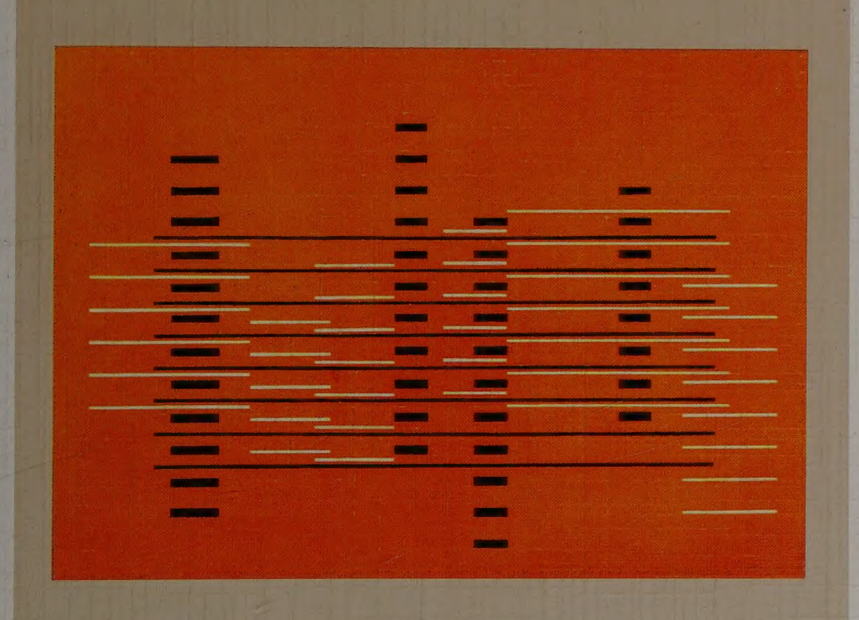
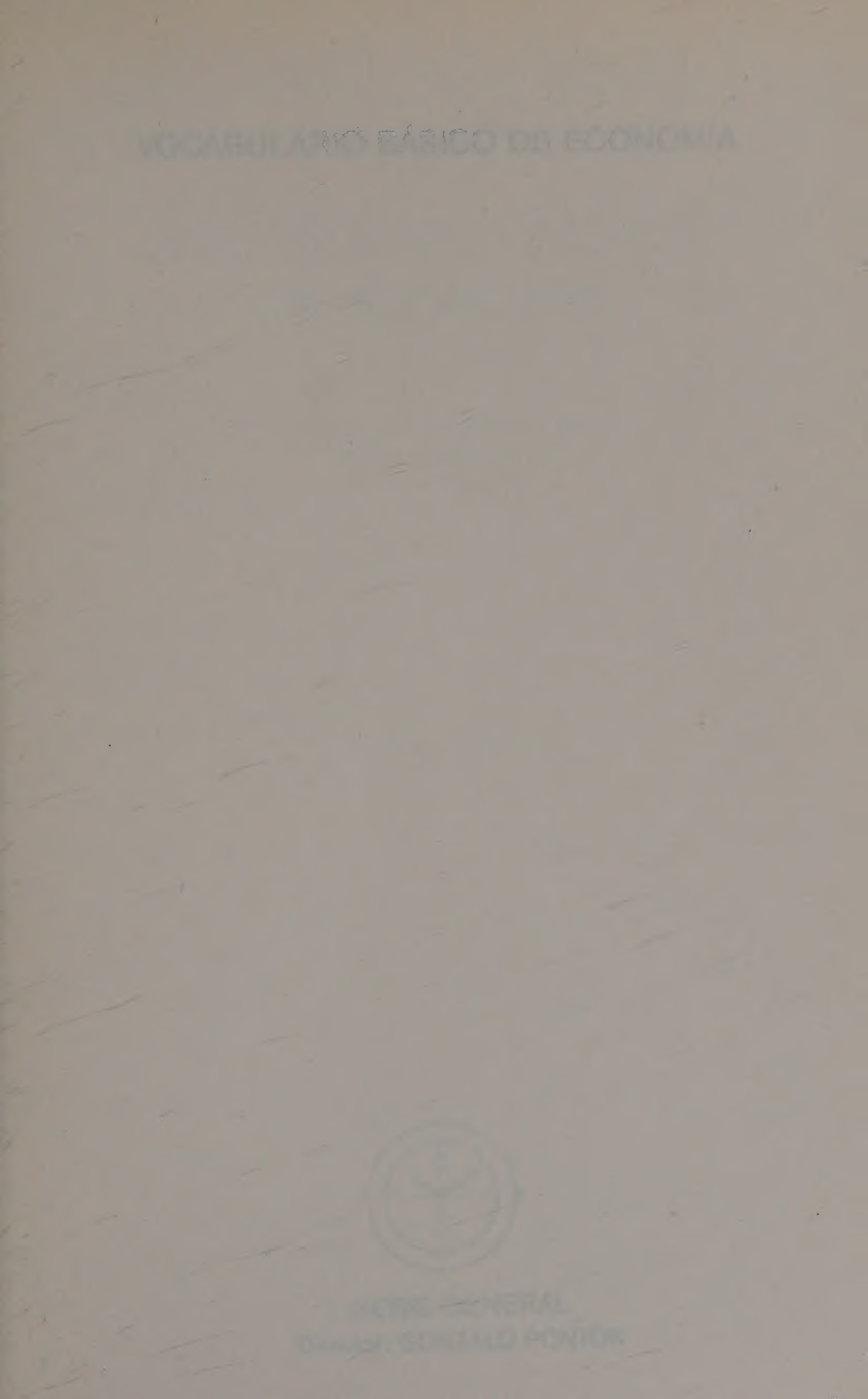
Phyllis Deane y Jessica Kuper, eds.

VOCABULARIO BÁSICO DE ECONOMÍA



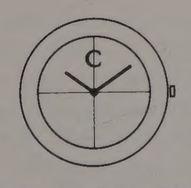
226

CRÍTICA



VOCABULARIO BÁSICO DE ECONOMÍA

VOCABULARIO BÁSICO DE ECONOMÍA



SERIE GENERAL

Director: GONZALO PONTÓN

PHYLLIS DEANE y JESSICA KUPER, eds.

VOCABULARIO BÁSICO DE ECONOMÍA

Traducción castellana de
JORDI PASCUAL

EDITORIAL CRÍTICA
BARCELONA

Título original:
A LEXICON OF ECONOMICS
Routledge, Londres

Cubierta: Enric Satué

ISBN: 84-7423-554-5
Depósito legal: B. 32.911-1992
Impreso en España
1992. - NOVAGRÀFIK, Puigcerdà, 127, 08019 Barcelona

COLABORADORES

Editoras: Phyllis Deane y Jessica Kuper

A. G. Armstrong	Departamento de Economía Universidad de Bristol
A. Asimakopulos	Departamento de Economía Universidad McGill, Montreal
Andrew D. Bain	Departamento de Economía Universidad de Strathclyde
Ray Barrell	Departamento de Economía Universidad de Southampton
R. D. C. Black	Queen's University College Belfast
Christopher Bliss	Nuffield College y Departamento de Economía Oxford
Lawrence A. Boland	Departamento de Economía Universidad Simon Fraser Burnaby, Columbia Británica
Margaret Bray	Facultad de Economía y Política Universidad de Cambridge
Arthur J. Brown	Catedrático emérito de Economía Universidad de Leeds
C. V. Brown	Departamento de Economía Universidad de Stirling
Martin Bronfenbrenner	Departamento de Economía Universidad de Durham, Carolina del Norte, y Universidad Aoyama Gakuin, Tokio
Kenneth J. Button	Departamento de Economía Universidad de Loughborough
Mark Casson	Departamento de Economía Universidad de Reading

Michael Chisholm	Departamento de Geografía Universidad de Cambridge
J. A. Clark	Grupo de Investigación en Política Científica Universidad de Sussex
A. W. Coats	Departamento de Economía Universidad de Nottingham
David A. Collard	Escuela de Humanidades y Ciencias Sociales Universidad de Bath
John Cornwall	Departamento de Economía Universidad Dalhousie, Halifax, Nueva Escocia
Frank A. Cowell	Departamento de Economía London School of Economics and Political Science
J. M. Currie	Departamento de Economía Universidad de Manchester
Victoria Chick	Departamento de Economía Política University College, Londres
Paul Davidson	Departamento de Economía Rutgers, Universidad del Estado de Nueva Jersey
S. W. Davies	Escuela de Economía y Estudios Sociales Universidad de East Anglia
Phyllis Deane	Catedrática emérita de Historia Económica Universidad de Cambridge
Andrew Dilnot	Instituto de Estudios Fiscales Londres
Susan P. Douglas	Escuela Superior de Administración de Empresas Universidad de Nueva York
H. J. Duller	Departamento de Sociología del Desarrollo Universidad de Leiden
Stanley Engerman	Departamento de Economía Universidad de Rochester
Saul Estrin	Departamento de Economía Universidad de Southampton
H. David Evans	Instituto de Estudios del Desarrollo Universidad de Sussex
E. V. K. Fitzgerald	Instituto de Estudios Sociales La Haya
C. Freeman	Grupo de Investigación en Política Social Universidad de Sussex
Bruno Frey	Instituto de Economía Empírica Universidad de Zurich
Mary B. Gregory	St. Hilda's College Universidad de Oxford

Allan G. Gruchy	Departamento de Economía Universidad de Maryland
Stephen Gudeman	Departamento de Antropología Universidad de Minnesota
Bjorn Hansson	Departamento de Economía Universidad de Lund
Arnold Heertje	Departamento de Economía Universidad de Amsterdam
Gordon Hughes	Facultad de Economía y Política Universidad de Cambridge
Jane Humphries	Facultad de Economía y Política Universidad de Cambridge
E. K. Hunt	Departamento de Economía Universidad de Utah
Dudley Jackson	Departamento de Economía Universidad de Wollongong, Nueva Gales del Sur
Heather Joshi	Centro de Estudios de Población, y Escuela de Higiene y Medicina Tropical de Londres Universidad de Londres
S. M. Ravi Kanbur	Departamento de Economía Universidad de Essex
Charles P. Kindleberger	Catedrático emérito de Economía (Ford International) Instituto Tecnológico de Massachusetts
J. A. Kregel	Departamento de Economía Universidad de Groninga, Países Bajos
Richard Lecomber	Departamento de Economía Universidad de Bristol
David T. Llewellyn	Departamento de Economía Universidad de Loughborough
Brian J. Loasby	Departamento de Economía Universidad de Stirling
David McLellan	Eliot College Universidad de Kent
Alan Maynard	Centro de Economía de la Salud Universidad de York
Robert Millward	Departamento de Economía Universidad de Salford
Ezra J. Mishan	Londres
Donald Moggridge	Royal Economic Society Universidad de Toronto

Basil J. Moore	Departamento de Economía Universidad Wesleyan, Middletown, Connecticut
John Muellbauer	Nuffield College Universidad de Oxford
Andy W. Mullineaux	Departamento de Economía Universidad de Birmingham
Sir Alan Neale	Londres
Peter J. Neary	Departamento de Economía Política University College, Dublín
Edward J. Nell	Departamento de Economía New School for Social Research, Nueva York
D. P. O'Brien	Departamento de Economía Universidad de Durham
Terry Peach	Facultad de Estudios Económicos y Sociales Universidad de Manchester
David Pearce	Departamento de Economía University College, Londres
W. Duncan Reekie	Departamento de Estudios de Empresa Universidad del Witwatersrand, Johannesburgo
Jack R. S. Revell	Instituto de Finanzas Europeas University College de Gales del Norte, Bangor
Hilary Rose	Departamento de Estudios Sociales Aplicados Universidad de Bradford
Kurt W. Rothschild	Departamento de Economía Universidad de Johannes Kepler, Linz, Austria
G. K. Shaw	Departamento de Economía Universidad de Buckingham
Ronald Shone	Departamento de Economía Universidad de Stirling
H. W. Singer	Instituto de Estudios del Desarrollo Universidad de Sussex
Andrew S. Skinner	Departamento de Economía Política Universidad de Glasgow
Paul Stoneman	Departamento de Economía Universidad de Warwick
Erich Streissler	Departamento de Economía Universidad de Viena
Vincent J. Tarascio	Departamento de Economía Universidad de Carolina del Norte (Chapel Hill)
A. P. Thirlwall	Keynes College Universidad de Kent
John Toye	Centro de Estudios del Desarrollo University College de Gales, Swansea

David Vines	Departamento de Economía Aplicada Universidad de Glasgow
Michael Ward	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), París
Martin Weale	Departamento de Economía Aplicada Universidad de Cambridge
John K. Whitaker	Departamento de Economía Universidad de Virginia
Geoffrey Whittington	Departamento de Economía Universidad de Bristol

Economía

Los antiguos griegos que nos legaron la denominación de esta materia carecían del concepto de lo que ahora llamamos economía [*economics*]. *Oeconomicus* sería la «administración de la casa o familia» en el lenguaje moderno, el campo de la señora Beeton más que el de J. S. Mill. Por supuesto, las que ahora consideraríamos como cuestiones económicas son ciertamente antiguas, pero tales cuestiones y sus respectivas respuestas no corresponden a la clase de conocimiento que, en la elegante descripción de Schumpeter, «... ha sido objeto de esfuerzos conscientes para perfeccionarlo». En este sentido, en el de una ciencia en la acepción amplia y generosa de este término, la economía es una disciplina joven. La palabra habitualmente utilizada en la actualidad es aún más joven que la forma moderna del propio asunto. Los primeros autores se describieron a sí mismos como «economistas políticos». Puede abusarse y se ha abusado de esta distinción. En una época en la que las personas instruidas conocían el griego, era pertinente recordar al lector lo que la palabra no significaba. Sin embargo, cualquier distinción terminológica entre economía y economía política debe ponerse en cuestión. Lo simplemente «económico» se ha utilizado durante mucho tiempo, y Marx lo empleó con frecuencia, mientras que la «economía política» ha continuado en uso en el siglo XX y últimamente ha disfrutado de algo parecido a un resurgimiento, por parte de autores que quieren poner de manifiesto que su trabajo no ha tratado el tema de forma aislada respecto del sistema político.

Se suele asociar el nacimiento de la economía moderna con la publicación de la *Riqueza de las naciones* de Adam Smith (1776). Dado que esta atribución deja de lado más de mil años de escritos económicos, de la antigüedad, cristianos e islámicos, ello exige una justificación. Sin embargo, un estudio de la literatura primitiva no sumirá du-

rante mucho tiempo en dudas al lector sobre la afirmación de que haya tenido lugar un cambio radical de método. Lo que vemos en el trabajo de Adam Smith, y lo que hay de nuevo respecto de lo que se había hecho antes, es la impronta característica del siglo XVIII, en el que la Gran Idea halla su expresión en el lenguaje de la erudición rigurosa. Reconocemos el mismo espíritu al leer la *Historia* de Gibbon.

Lo que escribió Adam Smith representa la fuente de una corriente que fluye hasta el día de hoy. Esto es cierto en cuanto a la economía moderna en general, pero más especialmente en cuanto a un estilo de aproximación al tema que fue el suyo propio. Su característica distintiva es su uso limitado del método de simplificación y abstracción. Los aspectos sólidos del método son evidentes, pero la experiencia ha revelado sus puntos débiles. La descripción requiere un principio-guía fuerte si no se quiere que degenere en una elaboración sin sentido de una masa de hechos incoherentes. Podría ilustrarse este punto en la propia *Riqueza de las naciones*, donde los ejemplos se desarrollan a veces hasta extremos tediosos, pero ello no haría justicia a un autor cuyo genio generalmente le permitió superar este problema. Los mejores ejemplos de este punto podría proporcionarlos gran parte del trabajo más reciente de la escuela institucionalista, que dejó sentir su influencia en Alemania y en los Estados Unidos a finales del siglo XIX y principios del XX.

Un problema inherente al método de Adam Smith es que no proporciona ninguna guía para resolver los desacuerdos. Los argumentos utilizan el razonamiento persuasivo y ejemplos para apoyarlos. Si el número y calidad de éstos es contundente no habrá ciertamente ninguna dificultad, pero puede que no sea siempre este el caso, y a medida que se fue desarrollando la economía el triunfo de las ideas por aclamación distó mucho de ser la regla general. Lo que se requería eran métodos más refinados de razonamiento económico y métodos más potentes para evaluar la clase de afirmaciones que generaba este razonamiento. El primer desarrollo precedió al segundo, pero a la larga se ha visto que están íntimamente relacionados.

El método de estudio de las cuestiones económicas por medio de la simplificación y de la abstracción fue desarrollado, incluso hasta el extremo, por David Ricardo. Su innovación metodológica fue tan importante que dos generaciones de autores reconocieron su influencia, aun cuando propusieran conclusiones completamente contrarias a las suyas. La clase de abstracción que Ricardo desarrolló tomó la

forma de lo que hoy se llamaría un «modelo económico». Éste consiste en una economía idealizada formalmente, de modo más o menos simple, a la que se exige iluminar un punto o captar la esencia de la verdadera y, por supuesto, más complicada economía de la vida real. Una ilustración sería un ejemplo numérico. Otra sería la historia estilizada, como la de la tribu de cazadores por medio de la cual Adam Smith expuso su teoría de la división del trabajo. Los números de un ejemplo no son considerados por su inventor como valores de la vida real, en tanto que las historias pueden tomarse como un reflejo esquemático de la verdadera historia. Sin embargo, para el propósito presente esta distinción es menos importante que el hecho de que ambos son ejemplos de construcción de modelos.

Ricardo no fue el primero ni el único economista que utilizó modelos en su trabajo. Lo que le distingue en esta construcción de modelos no es un método al que recurriera ocasionalmente: fue su característico y habitual método de razonamiento. Además, un examen de sus argumentos demostrará que el modelo es esencial para los mismos; no está allí para añadir color o verosimilitud. Así, el trabajo de Ricardo revela a veces una calidad casi matemática, teniendo que ver con el desarrollo de las implicaciones lógicas de determinados postulados. La aparente fuerza y objetividad de este tipo de razonamiento no dejarían de impresionar a los que se acercaron al mismo.

Desde el principio del tema en sentido moderno, ciertas distinciones importantes son ya evidentes, especialmente entre realismo y abstracción, y entre descripción y construcción de modelos. Durante otros cien años, el método de la economía iba a ser ampliamente histórico (es decir, en el sentido de que la clase de evidencia utilizada y el modo en que se utilizaba eran los mismos que caracterizarían la investigación histórica). Ricardo utilizó números inventados, en parte porque su argumento era general y no dependía de los concretos valores seleccionados, pero también porque la disponibilidad de estadísticas en su época era extremadamente limitada y aleatoria. Pero sería erróneo suponer que ello hiciese de la economía un asunto no empírico. En Malthus, por ejemplo, influyó ciertamente la observación de que la población crecía a un ritmo sin precedentes en la Inglaterra de su época, y no puede ponerse en duda que esta observación es correcta. Él estimó que si la población no se veía frenada por restricciones se doblaría cada 25 años, lo que correspondía a una tasa anual de incremento del 2,8 por 100. Esta última estimación se ha mantenido para una pobla-

ción que al principio esté equilibrada en su composición por edades y que aumente el ritmo de su crecimiento.

El trabajo de Petty en la recopilación de estadísticas se cita con frecuencia, pero destaca más por su condición de pionero que por ser representativo. Era el gobierno el que debía reunir las estadísticas y era todavía demasiado pequeño para los patrones posteriores. Una ciencia en crecimiento requiere normalmente medición, si no experimentación, de la misma manera que un niño pide comida. Sin embargo, la economía se alimentó durante mucho tiempo de las informaciones accesibles al ciudadano informado y principalmente de sus propias ideas. A este respecto se parecía a la ciencia griega o a la física moderna cuando esta última alcanzó la posibilidad de experimentación. Sobre todo, se parece a la filosofía, y su estricta afinidad con la misma quedó registrada en la denominación de «ciencias morales», utilizada durante mucho tiempo en las viejas universidades británicas. Los más de 150 años que siguieron a la publicación de la *Riqueza de las naciones* podrían caracterizarse por haber estado ocupados en la extracción de las implicaciones lógicas de ciertos supuestos sobre la realidad económica, mientras que al propio tiempo aquellos supuestos se encontraban en proceso de experimentar cambios y la influencia de alteraciones trascendentales en las instituciones económicas. Esta tarea no fue fácil. Las implicaciones lógicas de los supuestos económicos pueden ser ricas y complejas, y fácilmente provocan la controversia. Algunos han atribuido estos problemas a la dificultad inherente al tema, y otros los han achacado al fuerte contenido ideológico de las cuestiones implicadas; ambos tienen razón en parte.

Las dificultades de la teoría económica no consisten simplemente en las exigencias intelectuales que supone, las cuales no se pueden comparar con las de la física o la matemática pura. Se trata más bien de que la economía requiere un conjunto de instrumentos analíticos y una técnica de razonamiento sin los cuales ni siquiera las preguntas más simples pueden ser contestadas con exactitud. La verdad de esta aseveración se demuestra constantemente en el caso de los no iniciados. Con todo, el desarrollo de estos métodos e instrumentos requirió un tiempo más bien largo. Basta con comparar los escritos de John Stuart Mill con los de cualquier economista de finales de siglo para ver la diferencia producida por la acumulación de técnica. En Mill vemos una de las inteligencias más agudas del siglo XIX luchando por abrirse camino a través de una jungla. En el economista corriente de los últi-

mos años veríamos sin duda un artesano no especializado, pero que trabajaba con lo que por entonces se había convertido en una caja de herramientas completamente útil. Incluso existen tareas en las que esta última podría emplearse mejor.

El problema ideológico siempre está presente. A veces los economistas lo han visto como una distracción, como una diversión respecto de las cuestiones importantes sobre las que la economía tendría que hablar, pero no existe justificación para una separación tan simple. A través de la experiencia y de la aplicación del mismo aparato que utiliza para resolver otras materias, el economista se encuentra en una posición única para decir cosas útiles sobre el tipo de conflicto político que tiene que ver con la distribución de los bienes económicos. Por supuesto, esto no quiere decir que deba saberlo todo o pretender más competencia de la que posee, pero igualmente no puede dejar a un lado tales cuestiones y afirmar que, puesto que no lo puede decir todo acerca de ellas, no tiene absolutamente nada que decir.

Naturalmente, el problema no es privativo de la economía. Surge en cualquier campo en el que el experto deba dedicarse a temas respecto de los cuales la gente, incluyendo los propios especialistas, sus estudiantes, quienes les han contratado y otros, tiene sentimientos arraigados. Determinados principios son evidentes si la economía no ha de verse arrastrada por el torbellino político. La persecución de la objetividad y de la integridad académica se encuentran claramente entre ellos. Estos principios se ven sometidos a un ataque en dos frentes. Por un lado, habrá quien argumentará que no hay imparcialidad, que no es posible mantenerse al margen y que la ciencia debería servir a las fuerzas progresivas de la sociedad, definidas del modo que se pueda en cada momento. Por otro lado, estarán los que afirmen aceptar estos principios, pero sólo para desacreditarlos, presentando bajo el disfraz de objetivo e imparcial lo que es claramente ideológico.

La economía ha sido atacada en sus cimientos, durante su todavía corta historia, por la afirmación de que sus doctrinas no son más que «falsa ideología». Marx criticó lo que él llamó «economía política burguesa» como mera apologética del orden social existente. Dijo la cosa más mordaz que se puede decir de una ciencia: que sus adversarios se preocupaban solamente por lo superficial, por la apariencia de las cosas. La importancia de la contribución de Marx deberá juzgarse, en último término, por lo que puso en lugar de la economía que atacó, y no por los ataques como tales, por memorables que le puedan pare-

cer sus invectivas a cualquiera que las haya leído. Fue la actividad política de Marx y sus escritos políticos los que cambiaron el mundo, y no su teoría económica. Esto equivale a insistir en una distinción que el maestro habría criticado fuertemente, pero que debemos hacer. Dentro del estrecho campo de la teoría económica ha conservado sus seguidores hasta el día de hoy, pero la economía marxista, a pesar de resurrecciones recientes, continúa siendo un brazo de río de aguas estancadas, junto a la corriente principal de la economía. El hecho de que no haya conseguido proponer un sistema alternativo a la ortodoxia con algo parecido en alcance y riqueza, lo que probablemente no es posible tal como se formuló, puede explicar por sí solo este hecho.

El último tercio del siglo XIX fue testigo de un notable desarrollo de la teoría económica y de los principios de la investigación empírica sistemática. El movimiento teórico se ha denominado, de modo poco feliz, «neoclásico». No fue «neo», si este prefijo significa un renacimiento de un período anterior, y es difícil ver qué significado de la palabra «clásico» lo pondría en relación fructífera con los autores anteriores. Naturalmente, no existe ningún movimiento que no esté relacionado con el pasado. La abstracción y la construcción de modelos comenzaron a utilizarse libremente, a veces de modo excesivo, pero con más provecho, hablando en términos generales, que en el pasado. Lo más importante, tal vez, lo ineludible en último término, el carácter matemático del razonamiento económico iba quedando cada vez más claro. Se utilizaron gráficos, no sin resistencia al principio, y el concepto de «elasticidad de la demanda» hizo su aparición. El «marginalismo», a veces tomado para caracterizar el período, fue más el resultado del nuevo planteamiento que su causa. Sin embargo, puede ser el principio de organización más potente que la economía haya visto hasta ahora.

Estos desarrollos, que conformaron la economía tal como la conocemos hoy, comenzaron a cambiar el aspecto de la disciplina. Vino a diferenciarse de sus campos vecinos, a decir verdad no en todos los aspectos o en todas las partes del campo, pero sensiblemente a pesar de todo. En particular, su empleo de las matemáticas o del razonamiento cuasimatemático le asemejó a veces a la física más que al derecho, la filosofía, la política, la historia o la sociología. Sin embargo, bien mirado, la economía no tenía ningún parecido estricto con ninguna otra disciplina. La cuantificación de sus relaciones teóricas, por ejemplo, sin la que una ciencia «natural» no se consideraba a sí mis-

ma como establecida, se dio ya en una etapa primitiva de desarrollo. Aún más, distaba de estar claro que las relaciones teóricas en la economía alcanzaran alguna vez la categoría de las de la física o la química. Esta última había llegado a «leyes» potentes que parecían mantenerse sin excepción y hasta un grado de aproximación definido por la capacidad de resolución de los instrumentos de medida. Más adelante se demostraría que eran necesarias verdaderas rectificaciones de estas leyes, pero hubo correcciones, a menudo sin importancia. En la economía, de pocas «leyes» equivalentes podía esperarse que se sostuvieran, si no era como tendencias. La ciencia podía ciertamente investigar efectos débiles o tendencias, pero le gustaba tener una gran cantidad de datos preferiblemente fiables para emprender esta tarea. Pero la oferta de datos fehacientes era escasa y a menudo demasiado pequeña.

Si los economistas hubieran alcanzado el punto en el que exigieran la verificación de las implicaciones de cada nueva teoría, indudablemente se habrían desanimado por completo ante las enormes dificultades con las que se enfrenta la contrastación de las hipótesis económicas. Tal vez sea una suerte que no hayan llegado a este punto. Muchos modelos económicos son vistos como continuadores de la tradición establecida por Ricardo e ilustrada por su modelo de la ventaja comparativa. No están diseñados para generar una hipótesis que pueda contrastarse con la observación de la realidad, en tanto que tienen por objetivo explorar las implicaciones de establecer una serie de supuestos, simplificada a propósito, pero lo bastante realista como para captar algo de la realidad. El último objetivo de un ejercicio como éste es influir en la manera de pensar de la gente sobre el mundo. Hay tantos ejemplos de lo que semejante razonamiento podría estar haciendo que no es fácil encontrar un ejemplo que sirva más que para otros casos. Sin embargo, el caso siguiente ciertamente se encuentra más bien con frecuencia. Un economista, a partir de la observación formal o informal, se dice a sí mismo: «Creo que la gente se comporta de tal y tal modo. ¿Qué se seguiría de ello si yo estuviera en lo cierto?».

¿Por qué habrían de preocuparse los economistas por la cuestión subsidiaria, que puede muy bien acarrearles un trabajo excesivo? La respuesta es que se trata de un freno a la racionalidad de su supuesto inicial. No es una cuestión diferente, aunque seguramente es menos importante, que Newton se preguntara qué sucedería si los cuerpos se movieran a lo largo de líneas rectas a velocidad constante, a menos

que actuasen movidos por una fuerza. Los supuestos interesantes han de tener su verosimilitud contrastada de modo riguroso. Si no es así, la gente que cree que la riqueza de una nación se mide por el superávit de su balanza de pagos tiene demasiada influencia.

La teoría económica del siglo XX se ha visto afectada por una importante revolución intelectual, asociada al nombre de Keynes, de la que se hablará más adelante. Sin embargo, el efecto de la revolución keynesiana, aunque haya sido importante, no debiera restar mérito a determinados avances que se han ido produciendo más o menos continuamente, y que no han sido influidos directamente por las nuevas maneras de pensar. La teoría económica del siglo XIX se basaba en la abstracción y en aproximar los conceptos económicos a las cuestiones prácticas. Estas tendencias continuaron en el siglo XX, presenciando algunos de los mayores éxitos de formalización y generalización que el tema ha conocido, al mismo tiempo que ha visto un interés creciente en llevar la teoría económica a interesarse directamente en importantes asuntos reales. En una época en la que se disponía cada vez más de la econometría como instrumento de investigación, las viejas creencias sobre realismo y no realismo han sido a veces superadas. Los modelos matemáticamente ricos se han prestado en ocasiones, aunque no siempre, a un desarrollo empírico mejor que los más sencillos y realistas. Un ejemplo importante de esto es el nuevo método matemático de la programación lineal, que ha hecho posible la resolución de complejos problemas de maximización, incluso de gran magnitud.

La teoría económica del siglo XIX tomó prestada de la ética la noción de «utilidad» como medida o representación del nivel de satisfacción o bienestar de la familia o del consumidor. Sin duda, esto les pareció lógico y razonable a los estudiosos de la época, como el supuesto de Marshall de que la utilidad marginal de la renta fuese constante, y fue útil para deducir sencillamente la llamada «ley de la demanda». Con el tiempo, esto se fue alejando demasiado de la realidad según la percepción del siglo XX, que ha evolucionado hacia un enfoque más positivista. ¿Cómo iba a medirse la utilidad? El resultado de estas dudas fue la constatación de que la utilidad sólo podía ser una cantidad ordinal, que esto era todo lo que se requería para deducir el comportamiento del consumidor y, en su momento, la comprensión de los efectos renta y sustitución en un marco general.

La consecuencia de este cambio en el punto de vista no terminó en la teoría de la demanda. La política económica, o la economía del

bienestar, habían sido concebidas previamente como una aplicación de los principios utilitaristas a las cuestiones económicas. Sin embargo, la aplicación en cuestión era de carácter cuantitativo; suponía la mensurabilidad de la utilidad. Si ésta se cuestionaba, ¿cómo iban a justificarse las recomendaciones políticas? Una opinión escéptica radical dijo que sólo podían justificarse como juicios de valor, que cualquier exigencia de base científica para las recomendaciones económicas era infundada. Un planteamiento más constructivo trató de delinear las propiedades que habría de poseer una recomendación para no tener que requerir juicios de valor para su justificación. No era tanto que muchas recomendaciones interesantes pudieran verse libres de valor lo que confirió importancia a este juicio; más bien fue la investigación en su conjunto la que clarificó en gran manera cómo entraban los juicios de valor en el razonamiento económico y por primera vez colocó la economía del bienestar sobre una base sólida.

La primitiva economía del bienestar del siglo XIX se contemplaba, en gran medida, como la economía de la eficiencia. El problema de la distribución, de la equidad, podría decirse, había sido tratado como algo separado, independiente de la eficiencia. Uno de los mayores avances del siglo XX, particularmente del período posterior a la segunda guerra mundial, ha sido el desarrollo de una teoría de la política económica mucho más próxima a la realidad en su concepción y en su método que la tradicional economía del bienestar. No se ha demostrado que la eficiencia sea una consideración irrelevante, ni mucho menos, pero se ha clarificado el papel que juega en un sistema restringido tal vez por una mala distribución de la renta u obligado a desviarse de la eficiencia en ciertas direcciones. La política económica se ha convertido en el arte de maximizar lo posible, el segundo óptimo, en la jerga de la economía actual.

Todavía es difícil de encontrar, cincuenta años después de la publicación del gran trabajo de Keynes, la *Teoría general* (1936), una interpretación y valoración bien asentadas de su contribución. Que esto sea así es una medida, en parte, de los problemas y oscuridades de ese trabajo y, en parte, del valor que se ha concedido a sus ideas, incluso por aquellos que se han ocupado de atacarlas. Sólo recientemente han surgido rechazos entusiastas en las principales áreas de la investigación económica, basados no solamente en la repugnancia ideológica. Muchas de las primeras críticas, especialmente las asociadas con el monetarismo de Milton Friedman, fueron más revisionistas que com-

pletamente opuestas al método de Keynes o a sus conclusiones. Una razón es que Keynes formuló algunas preguntas, agudas e importantes, a la ortodoxia de su época, que entonces eran completamente imposibles de contestar. Keynes proporcionó respuestas para estas preguntas. No existen ingredientes más poderosos para una revolución intelectual y su rápida difusión.

Las ideas keynesianas hallaron su expresión en un nuevo campo, la macroeconomía. Esta división de la teoría económica en sectores separados y en gran medida independientes fue aceptada con facilidad en la época, pero más tarde se consideró desafortunada. Mientras se mantenían al margen de gran parte de la teoría existente, las nuevas ideas conectaron con facilidad con la economía aplicada y con la econometría, y la nueva macroeconomía fue una materia aplicada desde el principio. Se construyeron modelos de previsión económica, a veces en gran escala, y gobiernos y usuarios privados empezaron a pagar por sus resultados. Tal como se aplicaba en espíritu, así sería la nueva teoría intervencionista en perspectiva. De acuerdo con la doctrina keynesiana, un gobierno prudente debía estabilizar la economía cerca del nivel de pleno empleo y evitar las fluctuaciones y la inflación. Más adelante se hicieron evidentes los numerosos problemas asociados con un programa semejante. Del optimismo del principio se ha pasado a una reacción de pesimismo en la que se ha hecho hincapié en la impotencia de los gobiernos para ejercer cualquier influencia útil en un mundo cuyos actores individuales se han vuelto más sofisticados y previsores. Es todavía demasiado pronto para predecir a dónde nos llevarán estas últimas ideas, pero puede advertirse un desarrollo que es poco probable que en última instancia sea perjudicial. La aparentemente bien establecida división entre macroeconomía y microeconomía se está descomponiendo. Por un lado, los macroteóricos no están dispuestos por más tiempo a aceptar que los agentes actúen de manera rutinaria y no muy inteligente cuando van a determinar el empleo y los salarios y los precios de los activos, o a valorar la influencia de las políticas gubernamentales sobre sus futuros, mientras atribuyen considerable sofisticación a aquellos agentes cuando discuten la determinación de los precios en los mercados individuales. Por otro lado, los teóricos microeconómicos están más interesados en construir modelos de las rigideces de precios y el racionamiento que a veces parecen caracterizar a los mercados, que en rechazar tales casos como anormales.

Mientras tanto, a nivel práctico, los economistas se encuentran en

un estado de fermento intelectual, que se revela a quien lo contempla desde fuera como una caótica ausencia de unidad en lo relativo a cuestiones fundamentales de dirección macroeconómica. Sobre la importante cuestión de las consecuencias de un gran déficit gubernamental, por ejemplo, pueden encontrarse portavoces prestigiosos que afirman que el déficit como tal no tiene importancia, que sólo importa el lado de la oferta, definido de alguna manera; que el déficit importa sólo si se traduce en un crecimiento excesivo de la oferta monetaria; o que postulan que el déficit sea expansivo, mientras lo sea del modo menos perjudicial. El mundo y la profesión deben deducir qué consuelo puede proporcionar el hecho de que desacuerdos tan extendidos tiendan a resolverse por sí mismos, habitualmente como resultado de la acumulación de nueva evidencia, pero a veces también de nuevas ideas. La economía moderna cuenta con grandes recursos en sus técnicas y en sus métodos de evaluar la evidencia empírica. Éstos han de permitirle con el tiempo salir de la actual «crisis de confianza» con mayor fortaleza y en mejor forma. Si, como parece probable, el público no recupera por completo la excesiva confianza que pueda haber puesto en las opiniones de los economistas, no habrá nada de malo en ello.

La economía empezó siendo asunto británico y ello fue así durante muchos años. Hoy es una disciplina internacional que incluye expertos de la mayoría de los países del mundo y de todas las zonas. Su centro principal se encuentra en los Estados Unidos, y los escritos que allí se originan representan una notable proporción de los que aparecen en las principales revistas. Los economistas asesoran en todas partes a los gobiernos y a las instituciones privadas, y frecuentemente escriben en la prensa y aparecen en la radio y la televisión. Otro desarrollo importante, especialmente desde la segunda guerra mundial, ha sido la aplicación de la economía a campos nuevos e inesperados. Así, la economía de la salud, por citar un ejemplo, se ha convertido en una especialidad con sus propios expertos y sus propias revistas. Más gente que antes puede tener contacto con la economía, a través de cursos optativos en las universidades. Mientras colaboran con cultivadores de otras disciplinas en el trabajo aplicado, los economistas se mantienen todavía apartados cuando se dedican a la teoría, y la fructífera cooperación interdisciplinaria, cuando tiene lugar, no es en absoluto la norma. Es evidente una tendencia creciente hacia la especialización. Pocos expertos son economistas y económetras, por ejemplo, y muchos definen su campo de interés de manera sorprendentemente limi-

tada. En parte, este estado de cosas viene impuesto por la ingente cantidad de literatura que aparece actualmente en todos los campos y que exige la atención de todo trabajador serio. Aunque sería temerario predecir el futuro del tema con mucha antelación, es interesante advertir que la pérdida de una excesiva confianza en la capacidad de los economistas para declarar la verdad no se ha visto acompañada por una pérdida de interés para contratarlos. Si bien las salidas académicas en los años ochenta no soportan bien la comparación con las ricas posibilidades de los sesenta, muchas otras oportunidades de empleo continúan atrayendo a los economistas. CHRISTOPHER BLISS

Lecturas complementarias

Blaug, M., *The Methodology of Economics, or How Economists Explain*, Cambridge, 1980 (hay trad. cast.: *La metodología de la economía*, Madrid, 1985).
Friedman, M., *The Optimal Quantity of Money and Other Essays*, Chicago, 1969.
Keynes, J. M., *Essays in Persuasion*, Londres, 1931 (hay trad. cast.: *Ensayos de persuasión*, Barcelona, 1988).
—, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Londres, 1936 (hay trad. cast.: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, 1963[6]).
Koopmans, T. C., *Three Essays on the State of Economic Science*, Nueva York, 1957 (hay trad. cast.: *Tres ensayos sobre el estado de la ciencia económica*, Barcelona, 1980).
Little, I. M. D., *Economic Development: Theory, Politics and International Relations*, Nueva York, 1982.
Luce, R. D., y H. Riaffa, *Games and Decisions*, Nueva York, 1967.
Meade, J. E., *The Intelligent Radical's Guide to Economic Policy: The Mixed Economy*, Londres, 1975.
Robinson, J., *An Essay on Marxian Economics*, Londres, 1966 (hay trad. cast.: *Introducción a la economía marxista*, México, 1970).
Samuelson, P. A., *Economics: An Introductory Analysis*, Nueva York, 1980[11] (hay trad. cast.: *Curso de economía moderna*, Madrid, 1968[16]).
Schumpeter, J. A., *Ten Great Economists*, Londres, 1952 (hay trad. cast.: *Diez grandes economistas: de Marx a Keynes*, Madrid, 1967).
—, *History of Economic Analysis*, Oxford, 1954 (hay trad. cast.: *Historia del análisis económico*, Barcelona, 1982[2]).
Sen, A. K., *Choice, Welfare and Measurement*, Oxford, 1982.
Shackle, G. L. S., *The Years of High Theory*, Cambridge, 1967.

Véase también ECONOMÍA POLÍTICA.

acelerador, principio del. Véase PRINCIPIO DEL ACELERADOR.

análisis coste-beneficio [*cost-benefit analysis*]. En términos de su aplicación práctica, se considera generalmente que el análisis coste-beneficio (ACB) tuvo su origen en la Flood Control Act (Estados Unidos, 1936). Sin referencia al cuerpo de la economía del bienestar, que por entonces no había aparecido, y antes de la introducción del criterio de compensación en la bibliografía especializada, dicha disposición legal argumentaba que los proyectos de control de las inundaciones tenían su justificación social en una comparación de los costes y beneficios, sumando estos últimos con independencia de a quién correspondiesen. Es esta referencia a la dimensión *social* de la valoración de la inversión la que distingue el ACB de otras técnicas más ortodoxas que tratan el *cash flow* (o recursos generados) de una empresa o de otro tipo de entidad en particular.

Singularmente, el ACB se desarrolló más allá de los fundamentos teóricos proporcionados por la economía del bienestar, que más tarde contribuiría a su consolidación. La noción de que los beneficios de los individuos deberían medirse de acuerdo con algún indicador del excedente del consumidor fue bien establecida por los autores del siglo XIX, especialmente Dupuit y Marshall, pero el trabajo de Hicks (1943) especificó los requisitos exactos para tales medidas. De modo similar, la noción de un *precio sombra* es decisiva para el ACB dado que, incluso si la realización de un proyecto se somete al mercado, el ACB no utiliza necesariamente los precios de mercado como indicadores de valor. Más bien se hace referencia al coste marginal de obtener el producto adicional en cuestión. A pesar de la relación ambigua en la formación del precio a partir del coste marginal en una economía en la que algunos sectores tienen políticas de formación de precios no regulados, que empujan el precio por encima del coste marginal, el

ACB y la formación de precios sombra se han desarrollado como técnica de valoración. Fueron ampliamente utilizados por las agencias públicas de los Estados Unidos durante los años cincuenta y sesenta, y ambos se utilizaron y recomendaron en Europa en los sesenta. Experimentaron una lenta desaparición a principios de los años setenta, en vista de las críticas basadas en el supuesto error de aplicar valores monetarios a temas tales como paz y tranquilidad, aire puro y «calidad de vida» en general. De modo significativo, la recesión posterior a 1973 renovó su utilización a medida que los gobiernos buscaban «valor para el dinero» en el gasto público. Sin embargo, la dificultad relativa a la monetización de muchos costes y beneficios no determinados en el mercado se ha mantenido, traduciéndose en una proliferación de técnicas alternativas tales como la valoración del impacto en el entorno, el análisis coste-eficacia (en el que sólo se expresan en dinero los costes de los recursos y los beneficios se mantienen en unidades no monetarias) y algunos planteamientos «multiobjetivos». El ACB conserva su fuerza a causa de su capacidad potencial de identificar gastos óptimos (en que se maximizan los beneficios netos) y de conseguir una ordenación de proyectos bien definida. Sin embargo, pocos expertos argumentarían que tiene un papel fuera de la ordenación de gastos dentro de un presupuesto dado. Esto es, tiene un papel muy limitado en la comparación de la eficiencia de los gastos entre áreas presupuestarias importantes, tales como defensa, educación, salud y otras del mismo estilo.

Tal como se formula generalmente, el ACB opera con los objetivos de eficiencia de la economía del bienestar. La maximización del beneficio social neto es formalmente equivalente a la obtención de la máxima ganancia neta en el bienestar, tal como se define en el principio de compensación de Kaldor-Hicks. El debate académico en este terreno se ha centrado en la elección adecuada de la medida del excedente del consumidor, siendo la defensa dominante la del uso de la medida de la «variación compensadora» introducida por Hicks (1943). Sin embargo, parece correcto decir que la base filosófica del ACB sigue siendo una fuente de confusión profesional. El uso de precios sociales basados en valoraciones del consumidor supone implícitamente que la distribución del poder de mercado dentro de la economía pertinente es óptima por sí misma. Dado que esto es un juicio de valor, se abre la posibilidad de que cualquiera lo sustituya con un juicio alternativo sobre la distribución. Algunos argumentarían que esta evidente arbi-

trariedad define las insuficiencias del ACB, mientras que otros sugieren que ninguna sociedad ha funcionado nunca sin atender a criterios distributivos y que los juicios sobre la distribución no son menos arbitrarios que los juicios sobre la eficiencia.

Gran parte de los resultados prácticos del ACB se han concretado en los mecanismos reales para el descubrimiento de las preferencias de los individuos en contextos en los que no existe un mercado explícito. Lo más fructífero ha sido la técnica del precio hedónico y el uso de las técnicas de licitación. Los precios hedónicos se refieren a los coeficientes que definen la relación entre los precios de las propiedades y los cambios en algunas variables que no son del mercado y afectan a los precios de las propiedades. Un ejemplo sería el aire puro, que elevaría el precio de una propiedad, permaneciendo igual todo lo demás. Las técnicas de licitación implican el uso de cuestionarios que piden directamente las valoraciones que los consumidores hacen de los beneficios.

Dado que costes y beneficios aumentan a lo largo del tiempo, el ACB tiende a adoptar un planteamiento que descuenta los *cash flows* futuros, monetarios y no monetarios, obteniendo un valor actual mediante la utilización de un tipo de descuento. La determinación del tipo de descuento ha producido una literatura sustancial. En teoría, sería de esperar que los consumidores prefirieran el presente al futuro, a causa de la impaciencia («miopía») y de las expectativas de rentas más altas en el futuro (disminuyendo así su valoración marginal de una unidad de beneficio en el futuro). A su vez, la tasa resultante de preferencia temporal ha de ser igual a los tipos de interés del mercado, que reflejan asimismo la productividad del capital. En la práctica, las tasas de preferencia temporal y las estimaciones del coste del capital pueden variar significativamente a causa de imperfecciones en los mercados de capital. Además, el tipo de descuento relevante para las decisiones *sociales* puede ser distinto del promedio de las valoraciones individuales, porque las elecciones efectuadas como miembros de la sociedad serán diferentes cuando se las compare con las elecciones efectuadas sobre una base individualista. La controversia adicional ha rodeado el tema de la justicia intergeneracional, dado que los tipos de descuento positivos pueden desplazar las cargas de los costes sobre las generaciones futuras. Así, los riesgos de, por ejemplo, el almacenamiento de residuos nucleares parecen pequeños cuando se descuentan para expresarse en valor actual. A la inversa, los tipos de descuento

nulos pueden discriminar a los proyectos que ofrecen el potencial más alto si se reserva el capital acumulado para uso de las generaciones futuras. Siguiendo con el ejemplo de la energía nuclear, no invertir a causa del problema de colocación de los residuos podría reducir el stock heredado de energía disponible para las futuras generaciones, obligando a un rápido agotamiento de las reservas limitadas de recursos tales como carbón o petróleo. El tema intergeneracional es, pues, complejo y suscita la cuestión fundamental de qué momento del futuro puede considerarse cuando se utiliza el ACB. Dado que sus fundamentos se hallan en la soberanía del consumidor, existe la tentación de argumentar que el horizonte temporal lo establece la generación presente y, a lo sumo, la siguiente o las dos siguientes.

El ACB sigue siendo una técnica de valoración controvertida. Como ayuda al pensamiento racional, sus credenciales son mayores que las de cualquier alternativa que se haya desarrollado hasta ahora. Que no puede sustituir a las decisiones políticas está fuera de toda duda, pero la ciencia social tiene la obligación de informar la elección pública, y es a este respecto que el ACB tiene un papel que jugar. DAVID PEARCE

Bibliografía

Hicks, J., «The four consumer's surplus», *The Review of Economic Studies*, (1943).

Lecturas complementarias

Mishan, E. J., *Cost Benefit Analysis*, Londres, 1975².
Pearce, D. W., *Cost Benefit Analysis*, Londres, 1983² (hay trad. cast.: *Análisis coste-beneficio*, Barcelona, 1973).

Véase también ANÁLISIS DE PROYECTOS; ECONOMÍA DEL BIENESTAR; TRANSPORTE, ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN DEL.

análisis de la renta nacional [*national income analysis*]. En cualquier economía, cada año tienen lugar millones de transacciones que se combinan para producir el nivel global de la actividad económica. La clasificación, presentación y estudio de las estadísticas relativas a dichas transacciones es el objeto del análisis de la renta nacional. Esta información es vital para los responsables de la política, para valorar los

cambios necesarios en la política económica a corto plazo y para la valoración de los resultados de la economía a largo plazo, siendo esta última de particular interés para los países en vías de desarrollo. Las organizaciones internacionales pueden utilizar la renta nacional como base para la asignación de ayudas o la exigencia de contribuciones a su presupuesto.

Los primeros trabajos sobre la renta nacional fueron los de sir William Petty y Gregory King en Inglaterra, durante el siglo XVII. Entre los pioneros modernos se encuentran Kuznets en los Estados Unidos y Bowley, Stamp y Clark en el Reino Unido. El desarrollo y utilización de la economía keynesiana dieron un gran impulso al análisis de la renta nacional durante y después de la segunda guerra mundial, con Richard Stone, premio Nobel de economía en 1984, como figura más importante (Stone y Stone, 1965).

El punto central del análisis de la renta nacional es la medición del volumen de la actividad económica o producto nacional: esto es, el valor de todos los bienes y servicios que han cruzado la frontera de la producción. Existen tres métodos para llegar a esta cifra agregada: 1. El *método de la renta* totaliza todas las rentas percibidas en la actividad económica en forma de salarios, renta y beneficios (incluyendo las cantidades no distribuidas). Las pensiones de vejez y los pagos de transferencia semejantes se excluyen, por no representar una actividad económica. 2. El *método del gasto* totaliza todas las partidas de gasto final: gasto privado y del gobierno en el consumo corriente y compras de equipo capital por parte de las empresas y del gobierno. Los pagos de una empresa a otra, en concepto de primeras materias, componentes u otros factores, deben excluirse. Tales partidas de *gasto intermedio* se «agotan» en el proceso de producción y no cruzan la frontera de la producción. 3. El *método de la producción* contempla cada empresa e industria y mide su *valor añadido*: el valor de su producto menos el valor de las compras intermedias realizadas a otras empresas. Esto representa la contribución de cada empresa al producto nacional.

Cuando se tienen debidamente en cuenta las importaciones y exportaciones, estos tres métodos producirán, en principio, estimaciones idénticas de la renta nacional. En la práctica esto no es siempre así, debido a que los servicios estadísticos gubernamentales no disponen de una información perfecta, por lo que a menudo se ven obligados a conciliar tres estimaciones ligeramente diferentes.

Existe un acuerdo general en que la renta nacional es una medida de la actividad económica. Por desgracia, no hay acuerdo general sobre lo que constituye actividad económica, esto es, sobre dónde hay que trazar la frontera de la producción. Los pagos de transferencia y los gastos intermedios han sido calificados como transacciones que se excluyen porque no cruzan la frontera de la producción. Muchos países siguen el sistema de contabilidad nacional de las Naciones Unidas, e incluyen todos los bienes y servicios (también los servicios de los empleados gubernamentales) para los que hay un pago, en dinero o en especie. La principal diferencia se producía en el sistema soviético de producción material, que ponía el acento en el producto material y excluía los servicios del gobierno y muchos servicios personales, como los espectáculos y las peluquerías.

Sea cual sea la definición que se adopte, existen tres pares diferentes de conceptos de renta nacional que pueden utilizarse: 1. Una medida del *producto nacional bruto* no tiene en cuenta la depreciación, uso y desgaste del equipo capital. El *producto nacional neto* resta de la medida bruta una estimación de la depreciación y es un reflejo más exacto de los resultados de la economía. 2. Si los gastos se valoran a los precios pagados por los compradores, incluirán los impuestos indirectos y proporcionarán una medida de la renta nacional a *precios de mercado*. Para muchos efectos de comparación, tanto interior como exteriormente, es deseable deducir los impuestos indirectos (y añadir los subsidios que puedan existir) y obtener una medida al *coste de los factores*, que es el coste esencial de la producción. Una medida como esta se obtiene automáticamente utilizando los métodos de la renta o de la producción. 3. El tercer par son medidas del producto *interior* bruto (PIB) y del producto *nacional* bruto (PNB). La primera se refiere a toda la actividad económica que tiene lugar dentro de los límites geográficos de la economía. La última mide la actividad económica desarrollada por los recursos —capital y trabajo— poseídos por miembros nacionales de la economía. En muchos países en vías de desarrollo, dependientes del capital extranjero, el flujo de beneficios significa que el PIB puede superar al PNB en más de un 20 por 100. Estos pares de conceptos pueden combinarse de varias maneras, siendo la más común el producto interior bruto al coste de los factores.

Los tres métodos para medir la renta nacional sirven como centro de diferentes análisis del agregado. Las cuentas de la renta pueden utilizarse para analizar la participación de los salarios y los beneficios

en la renta nacional total y la igualdad o desigualdad de la distribución de esta renta entre los individuos. Los detalles de las cuentas de la producción permiten examinar la importancia relativa de las diferentes industrias (por ejemplo, manufacturas y servicios), o de las diferentes regiones del país, o de la producción de propiedad privada o pública. Por el lado del gasto, se ha concentrado mucha atención en la Europa occidental en la diferencia existente entre el gasto privado y el público. En general, los economistas están interesados en la división entre consumo e inversión (la compra de nuevo equipo capital). Aquí, el análisis de la renta nacional está íntimamente relacionado con la macroeconomía y el estudio de lo que determina el tamaño de estas partidas y cómo los cambios en ellas afectan al nivel global de la renta nacional.

Todas las transacciones se miden en términos monetarios y proporcionan la renta nacional a *precios corrientes*, pero es necesario tener en cuenta las variaciones de los precios cuando se realizan comparaciones entre diferentes años. Los valores a precios corrientes se ajustan por medio de un índice de precios adecuado, para obtener estimaciones a *precios constantes*. Cualesquiera cambios observados reflejarán, entonces, sólo los cambios en la cantidad y no en el precio.

El análisis de la renta nacional tuvo su origen en la medición de los flujos agregados de producción, renta y gasto, pero gradualmente se han ido incluyendo más transacciones y con mayor detalle. El análisis de las transacciones entre empresas e industrias conocido como *análisis input-output* es un tema independiente. El endeudamiento y el préstamo, esto es, las transacciones en activos financieros, se analizan en un *cuadro de flujo de fondos*, y el sistema de contabilidad puede ampliarse para incluir tanto los stocks como los flujos. Los *balances nacionales* registran el valor de los activos, financiero y físico, poseídos por los miembros de la economía al final de cada período contable. La presentación y análisis de este sistema más complicado de cuentas se facilita en gran manera mostrando los datos en un gran cuadro de doble entrada (véase el cuadro 1) que registra las transacciones entre los sectores de la economía en las columnas y aquéllos en las filas. Conocido como matriz de contabilidad social, este es el desarrollo metodológico más reciente en este campo. A. G. Armstrong

CUADRO 1. *Matriz de contabilidad social. Reino Unido, 1982 (miles de millones de libras)*

Pagos por:—	Pagos a:—	*Producción* Bienes y servicios	*Producción* Impuestos sobre bienes y servicios	*Consumo* Sector privado	*Consumo* Sector público	*Acumulación de capital*	*Resto del mundo*	*Totales*
Producción	Bienes y servicios	—	—	136,5 CH	55,6 CG	37,8 V	67,8 X	299,7
	Impuestos sobre bienes y servicios	—	—	30,6	4,5	3,2	3,3	41,6
Consumo (renta e inversión)	Sector privado	192,3 YH	—	—	50,4 HG	—	1,6 E	244,3
	Sector público	7,2 YG	41,6	58,4 GH	—	—		107,2
Acumulación de capital		33,0 D	—	18,5 SH	—5,1 SG	—	—	46,4
Resto del mundo		67,2 M	—	0,3 TH	1,8 TG	5,4 B	—	74,7
Totales		299,7	41,6	244,3	107,2	46,4	74,7	

CH: consumo de las economías domésticas; CG: gasto corriente del gobierno; V: formación de capital; X: exportaciones de bienes y servicios; YH: rentas del sector privado (salarios, beneficios, renta); HG: transferencias del gobierno al sector privado (incluyendo las prestaciones de la seguridad social); E: renta neta del extranjero; YG: excedente del sector público: GH: pagos del sector privado al gobierno (impuestos sobre la renta; cuotas de la seguridad social); D: depreciación o consumo de capital; SH: ahorro del sector privado; SG: ahorro del sector público; M: importaciones de bienes y servicios; TH: transferencias privadas al extranjero (neto); TG: transferencias del gobierno al extranjero; B: inversión exterior neta (= balanza de pagos por cuenta corriente). Producto interior bruto al coste de los factores = YH + YG + D = 232, 5

Bibliografía
Stone, R., y G. Stone, *National Income and Expenditure*, Londres, 1965[7].

Lecturas complementarias
Abraham, W. I., *National Income and Economic Accounting*, Englewood Cliffs, N.J., 1969.
Beckerman, W., *An Introduction to National Income Analysis*, Londres, 1976 (hay trad. cast.: *Análisis de la renta nacional*, Madrid, 1970).

Véase también DEFLACIÓN, RIQUEZA NACIONAL.

análisis de proyectos [*project analysis*]. Análisis de proyectos es la evaluación de propuestas de inversión en términos de equilibrio entre los beneficios correspondientes y los costes en los que incurre el inversionista. El descuento de los *cash flows* (x) generados (las diferencias netas entre los *cash flows*, «con» y «sin» el proyecto) en cada año (i) a lo largo del horizonte de planificación (n), a una tasa determinada por el coste de oportunidad de los fondos implicados (r), produce el valor actual neto (VAN). En general, un valor actual neto positivo supone que el proyecto debería aceptarse; la tasa interna de rendimiento (el tipo de descuento que iguala el VAN a cero) y la relación coste-beneficio (el cociente de los beneficios descontados y los costes descontados) pueden usarse también como criterio de decisión.

$$\text{VAN} = \sum_{i=0}^{n} \frac{x_i}{(1+r)^i} > 0$$

Desarrollos adicionales incluyen: la aplicación de una restricción presupuestaria de capital total, dentro de la cual los proyectos alternativos se eligen de modo que se maximice la suma de sus VAN; la optimización de la capacidad de expansión a lo largo del tiempo, maximizando el VAN de una línea de producción concreta; y la aplicación de las distribuciones de probabilidad a *cash flows* inciertos, para producir un VAN «esperado».

La aplicación de un criterio semejante a la inversión pública supone una función objetivo distinta, lo que implica la valoración de costes y beneficios de toda la economía, así como del propio presupuesto estatal. El planteamiento moderno se deduce de la teoría neoclásica del bienestar, pero el primer exponente fue el ingeniero francés Du-

puit en 1844 (beneficios proporcionados por los puentes a los transportistas). Esto fue desarrollado más adelante por el US Corps of Engineers (Cuerpo de Ingenieros de los Estados Unidos) en los años del New Deal, para calcular los beneficios «indirectos» de los proyectos hidroeléctricos en forma de un aumento de los rendimientos agrícolas debido a la irrigación. En los años de la posguerra, la metodología progresó de nuevo, en las economías de mercado desarrolladas, hacia una estimación completa de los costes y beneficios secundarios. Este es un proceso complejo, que implica no sólo el análisis del equilibrio parcial de los cambios en otros sectores económicos (por ejemplo, el valor del ahorro de tiempo de los automovilistas gracias a las mejoras en las carreteras) en el contexto de situaciones de «segundo óptimo» (por ejemplo, políticas de precios gubernamentales), sino que también intenta cuantificar el valor de los factores no económicos, tales como la pérdida de comodidad (por ejemplo, el ruido causado por los aeropuertos) y la inclusión de criterios «sociales», tales como el equilibrio regional. Este «análisis coste-beneficio» sigue siendo muy controvertido, porque está relacionado con el debate político.

En las economías de mercado en desarrollo, los desequilibrios del proceso de industrialización (principalmente escasez de divisas y excedente laboral) requieren la utilización de «precios sombra» para reflejar el verdadero coste de oportunidad de los factores y el valor neto de los productos; los organismos multilaterales de ayuda, tales como el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo, han tenido una particular influencia a este respecto. El método dominante en la actualidad consiste en valorar las mercancías a su precio internacional («en frontera»), si se trata de mercancías comercializadas, y de acuerdo con los costes de producción si no es este el caso; mientras que los costes de trabajo se revalorizan para reflejar el subempleo (el «tipo de salario sombra»). La aplicación de las ponderaciones apropiadas para reflejar los criterios de distribución de la renta, y del ajuste del tipo de descuento para reflejar las restricciones fiscales sobre la acumulación, amplían el objeto de tales criterios de inversión. En las economías planificadas socialistas, el criterio para descontar es muy análogo al «índice de eficiencia de la inversión», que refleja la reducción de los costes de los factores a lo largo del tiempo para una producción planificada, como consecuencia del proyecto de inversión, con tal que el rendimiento de otras inversiones sea equivalente al coste de oportunidad del capital. Los costes y beneficios indirectos se computan sim-

plemente en una economía planificada, en la que en cualquier caso la producción está programada; un desarrollo más reciente es la evaluación del comercio exterior a precios internacionales. Los criterios de valoración de proyectos alcanzan su conclusión lógica en el «cálculo económico» como base para el funcionamiento de las empresas estatales descentralizadas con precios administrados de modo centralizado. E. V. K. FITZGERALD

Lecturas complementarias

Dasgupta, A. K., y D. W. Pearce, *Cost-Benefit Analysis: Theory and Practice*, Londres, 1972.

Little, I. M. D., y J. A. Mirrlees, *Project Appraisal and Planning for Developing Countries*, Londres, 1974.

Merret, A. J., y A. Sykes, *The Finance and Analysis of Capital Projects*, Londres, 1963.

Radowski, M., *Efficiency of Investment in a Socialist Economy*, Oxford, 1966.

Véase también ANÁLISIS COSTE-BENEFICIO.

análisis del mercado de trabajo [*labour market analysis*]. El planteamiento tradicional de la demanda de trabajo ha sido la teoría de la productividad marginal; la empresa demandará trabajo hasta el punto en que el valor del producto adicional atribuible a su empleo sea igual al salario pagado. Sometida la producción a rendimientos decrecientes, la demanda de trabajo variará inversamente con el salario. Las condiciones que determinan su elasticidad con respecto al salario fueron formalizadas por Alfred Marshall: para cualquier incremento del salario, la demanda de trabajo disminuirá excepto: *a*) cuanto menos fácilmente pueda ser sustituido por otros factores en la producción; *b*) cuanto menos sensible al precio sea la demanda del producto final; *c*) cuanto menor sea la proporción de los costes laborales sobre los costes totales («la importancia de no ser importante»); y *d*) cuanto menos elástica sea la oferta de otros factores de producción.

Pero en las condiciones contemporáneas, el coste del trabajo para el empresario no se reduce simplemente a los salarios pagados, ni siquiera cuando se redefinen para incluir las cargas de la seguridad social. Al contratar a un nuevo empleado, la empresa incurre en costes de una vez para siempre en forma de tarifas de agencia, o gastos de

publicidad y entrevistas, más el consumo de tiempo de dirección para su selección e introducción en su nuevo puesto de trabajo. El valor esperado de la contribución del nuevo empleado al producto de la empresa debe cubrir estos costes, tanto como los salarios correspondientes. Por otra parte, es cada vez más probable que la pérdida del empleo suponga el pago de una compensación financiera, introduciendo cambios en la fuerza de trabajo de la empresa, no sólo costosos de hacer sino también costosos de anular; el trabajo se está convirtiendo cada vez más en un factor de producción «cuasifijo».

Sin embargo, los empleados no son agentes pasivos en el proceso de producción. Al desarrollar sus tareas se familiarizan con éstas y en general con los procedimientos dentro de la empresa; su productividad aumenta con la experiencia en el puesto de trabajo, proceso que la empresa puede reforzar por medio de un adiestramiento formal o informal. Como consecuencia, un empleado de la casa, en particular si posee gran experiencia, es más valioso para la empresa que otro que sea contratado de fuera.

Las implicaciones que tienen los costes de rotación y de adiestramiento para un puesto de trabajo en la demanda de trabajo por parte de los empresarios originan una serie de características especiales en el funcionamiento de los mercados laborales. Frente a un cambio de la demanda, de duración incierta, la estrategia eficiente para la empresa puede ser ajustar las horas de trabajo de los empleados que tiene, a fin de evitar el proceso gravoso de contratar o despedir, incluso cuando la ampliación de las horas más allá de la semana de trabajo normal suponga el pago de primas. En ciertos contextos, por tanto, la demanda de horas de trabajo y la demanda de trabajadores son componentes separados de la demanda de trabajo, reflejada en la tendencia a que las fluctuaciones en las horas extraordinarias y la disminución del tiempo de trabajo precedan a los cambios en el número de personas empleadas, y sean proporcionalmente mayores que éstos.

Además, la empresa puede instrumentar un sistema de «reserva de trabajo», conservando a los empleados con mayor experiencia o cualificación, aunque la disminución de la demanda de mercado suponga que se requieren poco sus servicios. Esto refuerza la tendencia generalmente observada del empleo a variar mucho más lentamente que la producción y, en consecuencia, la tendencia de la productividad laboral (producto por trabajador) a aumentar cuando lo hace la producción, a causa de una utilización más intensa de la semana laboral

de los empleados de la casa, y a disminuir con la producción cuando de nuevo se vuelve al sistema de reserva.

La importancia de los costes de rotación y de la experiencia en la empresa varía según los grupos de empleados, tendiendo a aumentar con el nivel de especialización y el alcance de las responsabilidades. La contratación a nivel directivo es la que característicamente requiere mayor atención y gastos, ya que las contrataciones desafortunadas en este nivel son las más perjudiciales. Estas diferencias en los costés se reflejan en la mayor estabilidad en el empleo entre el personal directivo y especializado, y en la mayor frecuencia de despidos entre los menos especializados.

Los empresarios han desarrollado una variedad de acuerdos para minimizar la rotación, valorando la experiencia y antigüedad de los empleados, a base, por ejemplo, de escalas de puestos de trabajo con promociones sólo para los trabajadores de la casa y con la antigüedad como criterio principal, vacaciones y derechos a pensión basados en los años de servicio, o una política de despidos que comienza por los empleados menos antiguos. Estas prácticas se han discutido ampliamente dentro del concepto de «mercado laboral interno».

Habida cuenta del desarrollo de la demografía como disciplina independiente, el análisis de la oferta de trabajo que llevan a cabo los economistas tiende a comenzar no con la población sino con la participación, con los individuos de cualquier población que integran la fuerza de trabajo. A diferencia de la demanda de trabajo, en la que dominan los factores económicos, la oferta de trabajo se ve muy influida por aspectos más amplios de la estructura de la sociedad.

El análisis económico de la participación sitúa la decisión en el contexto de la elección, por parte de la familia, de la utilización del tiempo de sus miembros, siendo las principales alternativas el empleo pagado fuera de casa («tiempo de mercado») y las tareas del hogar o el ocio («tiempo de no-mercado»). Un aumento de salarios produce dos efectos en la oferta de trabajo de la familia: eleva el nivel de renta obtenida por un número dado de horas de trabajo, estimulando un aumento de la demanda de ocio, como expresión de un nivel de vida más alto (el efecto renta en la oferta de trabajo); por otra parte, un aumento del rendimiento del tiempo de mercado aumenta el coste de oportunidad, en términos de los ingresos anteriores, del tiempo de no-mercado, haciendo a éste menos atractivo (efecto sustitución). El efecto neto de un aumento de salarios sobre la oferta de trabajo de la familia

es, pues, ambiguo. Además, el cambiante perfil de la oferta de trabajo a lo largo de las décadas recientes ha estado dominado por las variaciones en la participación de las mujeres, muy influida por la notable reducción de la carga de trabajo en el hogar, el menor tamaño de las familias, la difusión de la educación entre las mujeres y la evolución de las actitudes sociales.

La incidencia de la educación formal aporta una dimensión cualitativa importante a la oferta de trabajo. La educación constituye una «inversión en capital humano» asumida en parte por el Estado y en parte por el individuo. A diferencia de la formación en el puesto de trabajo, que tiende a ser específica de la empresa, la educación formal proporciona una cualificación general que es en gran medida transferible entre los empresarios, requiriendo la provisión pública para el beneficio social colectivo. Cuando un individuo elige proseguir su educación formal más allá de la escolarización obligatoria, incurre en los correspondientes costes académicos y, lo que es más importante, en la pérdida de ingresos potenciales durante ese período; estos costes constituyen una inversión para sí mismo, a recuperar por medio de sus mayores ingresos potenciales a lo largo del resto de su vida laboral. El impacto de la educación es mayor en la oferta relativa de trabajo correspondiente a las diferentes ocupaciones, y por tanto en las diferencias de remuneración; la reducción de la desigualdad general de los ingresos es una consecuencia importante, en el mercado de trabajo, de la difusión de la educación en el transcurso de este siglo.

El nivel y la estructura de los salarios juegan un papel central en el equilibrio entre la demanda y la oferta en el mercado laboral, pero la limitada flexibilidad de los salarios y la complejidad de las relaciones requieren procesos de ajuste adicionales. Es característico que coexista el paro con puestos de trabajo sin cubrir. Incluso para un tipo de salario dado, los puestos de trabajo ofrecidos por los empresarios se diferencian en muchos aspectos: seguridad en el empleo, perspectivas de promoción, entorno laboral (las «ventajas netas» originalmente discutidas por Adam Smith). De modo semejante, los individuos que buscan puestos de trabajo se diferencian en cuanto a las cualidades personales requeridas por los empresarios, así como en sus propias preferencias. De aquí que el proceso de búsqueda, que intenta conseguir una aceptable adecuación del trabajador a su puesto de trabajo, sea dirigido por ambos lados. Parte del paro entre los trabajadores jóvenes en particular adopta la forma de períodos repetidos de corta

duración, reflejando un proceso de muestreo de puestos de trabajo. Sin embargo, una mayor duración del desempleo representa un desequilibrio más profundo del mercado de trabajo.

El funcionamiento de los mercados laborales ha dado lugar también al sindicato. En la mayoría de países, el trabajo ha tratado de compensar la desigualdad de poder entre el empresario y el empleado individual formando sindicatos con el objeto de negociar colectivamente los salarios y las condiciones de trabajo. MARY B. GREGORY

Lecturas complementarias

King, J. E., ed., *Readings in Labour Economics*, Oxford, 1980.
Rees, A., *The Economics of Work and Pay*, Nueva York, 1973.

Véase también EMPLEO Y SUBEMPLEO; PRODUCTIVIDAD; SINDICATOS.

análisis input-output [*input-output analysis*]. Una tabla input-output registra transacciones entre industrias, y el análisis input-output (I-O) utiliza estos datos para estudiar la interdependencia entre sectores y el impacto que los cambios en un sector tienen sobre los demás sectores. Puede considerarse como un desarrollo cuantitativo del análisis neoclásico del equilibrio general utilizado por economistas como L. Walras. Su origen puede remontarse al «Tableau Économique» de Quesnay, de 1758. En la actualidad, y durante casi medio siglo, la figura clave ha sido Wassily Leontief, que completó la primera tabla I-O en los Estados Unidos, en 1936, y que ha desarrollado un notable trabajo de precursor.

Una tabla I-O, como la que se muestra en la figura, registra en sus columnas las compras de cada industria, A, B y C (es decir, los factores del proceso productivo), y en sus filas las ventas de cada industria. También se incluyen las ventas a los consumidores finales y los pagos por los factores de producción (trabajo y capital), mostrando así la necesaria integración con el resto de las cuentas nacionales.

La producción de una mercancía necesita factores de otras industrias, conocidos como *factores directos*, y a partir de la tabla I-O puede deducirse una matriz de *coeficientes técnicos* que muestra los factores directos por unidad de producto; por ejemplo, en la matriz A, 0,1 = 20/200. A su vez, la producción de cada una de estas mercan-

Pagos a \ Pagos por		Industria A	Industria B	Industria C	Demanda final	Producción total
Industria	A		20	45	35	100
	B	30		30	140	200
	C		80		70	150
Factores de producción		70	100	75		
Factores totales		100	200	150		

cías utilizadas como factores necesita factores procedentes de otras industrias, y esta segunda fase de la producción supone demandas a otras industrias, y así sucesivamente. Todos estos factores subsiguientes se conocen como *factores indirectos*. Rastrear todas estas ramificaciones es un proceso laborioso que se materializa en un gran sistema I-O, pero puede demostrarse matemáticamente que la solución se encuentra en la matriz $(I\text{-}A)^{-1}$, donde I es la matriz unitaria y A es la matriz de coeficientes de los factores directos. Esta matriz, conocida como la *inversa de Leontief*, muestra en sus columnas el total de factores directos e indirectos requeridos por unidad de producto de la industria de cada columna. Esta matriz es la clave del análisis I-O, ya que expresa la interdependencia de las industrias en la economía. Una demanda por parte de los consumidores de, por ejemplo, 1.000 unidades de A requiere la producción de 1.077 unidades de A, 351 de B y 141 de C utilizando la columna A de la matriz $(I\text{-}A)^{-1}$. Las 77 unidades de más de A se requieren para que B y C produzcan los factores que A tomará de ellas y los que ellas se tomarán respectivamente.

Utilizando un modelo como este es posible calcular el efecto de un cambio de la demanda en una economía sobre el producto en todas y cada una de las industrias. El análisis puede ampliarse hasta cubrir las cantidades de los factores de producción que están estrechamente relacionadas con los niveles del producto, y de esta manera pueda calcularse exactamente el efecto que tiene un cambio de la demanda de un producto sobre el empleo en esa industria y en todas las demás, tal vez con información adicional sobre los tipos de cualificación. La tabla I-O puede ampliarse para incluir las importaciones, haciendo posible así el cálculo de las necesidades de importación para cualquier

nivel dado de la demanda; para la balanza de pagos, es de particular interés la proporción importada de las exportaciones.

Así como la producción de una mercancía tiene ramificaciones hacia atrás a lo largo de la cadena de producción, así un cambio en el precio de un factor tiene efectos hacia adelante sobre muchos otros productos, tanto directa como indirectamente. El precio de cualquier producto viene determinado por los precios de los factores utilizados, y todos ellos, a su vez, pueden reducirse al «precio» del trabajo, el capital y las importaciones, utilizando la matriz inversa de Leontief. Así es posible calcular los efectos sobre los precios finales de, por ejemplo, un aumento de los salarios en una industria o un cambio de los precios de importación, debido tal vez a variaciones del tipo de cambio o de los precios exteriores.

Todos los anteriores aspectos del análisis I-O pueden combinarse en un modelo de planificación que nos proporcionará una imagen completa e internamente coherente de la economía durante un período de cinco a diez años. Esto permite a los responsables de la política ver las consecuencias que tendrá, por ejemplo, un determinado crecimiento de la economía sobre industrias en concreto, sobre el empleo, los precios, la balanza de pagos y así sucesivamente, para localizar sectores clave. La mayoría de países elaboran tablas I-O, identificando por lo común cincuenta industrias o más, si bien los modelos han perdido últimamente algo de su popularidad en la Europa occidental. Sin embargo, se utilizaron ampliamente en la antigua Unión Soviética, en la Europa del Este y en los países en vías de desarrollo. En estos casos eran útiles para medir el impacto de cambios notables esperados sobre la estructura de la demanda y de la oferta. Refinamientos adicionales del análisis I-O incluyen la desagregación por regiones y la elaboración de un modelo dinámico que requiere la necesidad de incorporar la inversión. A. G. ARMSTRONG

Lecturas complementarias

Leontief, W., *Input-Output Economics*, Nueva York, 1966 (hay trad. cast.: *Análisis económico input-output*, Barcelona, 1970).

Naciones Unidas, *Input-Output Tables and Analysis, Studies in Methods*, Nueva York, 1973.

Véase también WALRAS, LÉON.

análisis marginal [*marginal analysis*]. El análisis marginal en economía trata de explicar la determinación de los precios y cantidades sobre la base de las comparaciones de recompensas y costes «en el margen», es decir, recompensas y costes de la ampliación de la actividad económica por medio de pequeños incrementos. Es un planteamiento que se deduce del principio de que los agentes económicos intentan maximizar algún objetivo económico, como la utilidad o los beneficios. Se supone que poseen la información que relaciona sus actividades con sus objetivos, por ejemplo en qué medida un aumento del consumo se traduce en un aumento de su utilidad, o los efectos de un aumento de la producción sobre sus beneficios. Esta es la piedra angular del análisis neoclásico, que data de la revolución marginal de la década de 1870, puesta en marcha por los escritos de Jevons, Menger y Léon Walras. En oposición al análisis clásico, que se concentraba en cuestiones de acumulación de capital y crecimiento, el análisis neoclásico tenía que ver con la asignación óptima de recursos dados, y las técnicas marginales, con su acompañamiento matemático de cálculo diferencial, demostraron ser un modo fructífero de tratar estas cuestiones y proporcionar a la economía una exactitud «científica».

El análisis marginal, aunque adquirió un papel central en la teoría económica a partir de la década de 1870, apareció en escritos económicos ya en épocas anteriores. Fue importante en el trabajo de Thünen, cuya teoría de la distribución se basaba en la productividad marginal de los factores de producción. Cournot discutió el comportamiento de las empresas bajo el supuesto de maximización de beneficios, utilizando el ingreso y el coste marginales para deducir las posiciones de equilibrio. Dupuit distinguió entre la utilidad total y la utilidad marginal de los bienes cuando analizó los beneficios derivados de los bienes públicos tales como puentes, y sobre esta base llegó a medidas de excedente del consumidor a partir de la existencia de tales bienes. Gossen enunció el principio de la utilidad marginal decreciente, que denominó su «primera ley». Seguidamente estableció lo que se ha llamado la «segunda ley» de Gossen, o sea, que la maximización de la satisfacción de un individuo, a causa del consumo de cualquier bien que pueda ser utilizado de diferentes modos, requiere que se distribuya entre estos usos de tal manera que su utilidad marginal sea la misma en todos ellos.

El planteamiento marginal tampoco fue del todo desconocido en la economía clásica. En la teoría de Ricardo, la renta de la tierra se

determina por el precio y no es ella la que lo determina, puesto que es el precio del grano, dados los tipos de salario e interés, el que determina la extensión de los cultivos y la renta que puede extraerse de los arrendatarios. Su tratamiento de esta cuestión es un ejemplo de análisis marginal, porque esta decisión se basa en la consideración de los efectos, sobre la producción de grano, de incrementos en la cantidad de los factores. Las dosis combinadas de trabajo y capital que se aplican sobre la tierra que se cultiva se incrementan hasta que el producto de la última dosis —es decir, la dosis marginal— cubre exactamente los costes de salarios e intereses de la misma. La renta sólo puede extraerse de los productos de los factores intramarginales de trabajo-y-capital. De modo semejante, la extensión que se cultivará de la tierra menos fértil, o más distante, depende del producto marginal del trabajo-y-capital sobre esta tierra. La tierra que no produce renta es aquélla en la que se obtiene sólo el producto estrictamente necesario para compensar el trabajo y el capital empleados. Wicksteed, Wicksell y J. B. Clark generalizaron el planteamiento de Ricardo, para incluir el caso de que todos los factores de producción deban tratarse como potencialmente variables, para llegar a una teoría de la distribución basada en la productividad marginal, y así Blaug (1978) cree que a Ricardo debiera reconocérsele como «descubridor del análisis marginal».

El descubrimiento independiente, por parte de diferentes teóricos, de la teoría de la distribución basada en la productividad marginal puede tomarse como un hito del análisis marginal, porque apareció para completar la revolución marginal, demostrando que no sólo la utilidad marginal determina los precios de los bienes, sino que los precios de los factores utilizados para producir estos bienes son determinados de un modo similar por sus productos marginales. Sin embargo, esta teoría de la distribución puede utilizarse también para mostrar las limitaciones del análisis marginal. Para aplicar exclusivamente técnicas marginales es necesario que exista una función conocida, que relacione la variable cuyo valor debe determinarse (la producción de un bien, en este caso) con *todas* las variables (los diversos factores de producción, en este caso) de los que depende su valor. Esta función tendría que ser continua y diferenciable, de manera que puedan deducirse los productos marginales de los factores. Estos factores deben medirse en unidades físicas, más que en términos de valores monetarios, si sus productos marginales han de tomarse como determinantes independientes de sus precios. Sin embargo, en general, no se satisfacen todas

estas condiciones. Si los factores de cualquier proceso de producción específico, cuyo número sea muy grande, se miden en unidades físicas, a menudo están unidos por una relación de complementariedad, y no se puede calcular por separado su producto marginal. Si estos factores se combinan para formar los factores agregados de producción, trabajo y capital, como hizo Clark, entonces el capital sólo puede medirse en términos de valores monetarios. Esto quiere decir que el análisis marginal empieza con los precios de los bienes de capital y no puede proporcionar una explicación de su determinación. Además, algunos factores esenciales en la actividad productiva de las empresas, tales como la organización y la capacidad, cuya importancia subrayara Marshall, no pueden medirse en unidades físicas e introducirse en una función de producción. Aun cuando Marshall utilizó ampliamente el análisis marginal, y a menudo se le atribuye erróneamente una teoría de la distribución basada en la productividad marginal, era consciente de las limitaciones de la productividad marginal como explicación única de la distribución (Marshall, 1920).

El análisis marginal no puede tratar correctamente situaciones en las que no se conocen con certeza las condiciones futuras, o cuando no puedan representarse por medio de alguna distribución de probabilidad bien definida, porque no pueden determinarse los efectos de las variaciones marginales sobre la variable interés. Las cuestiones relacionadas con la acumulación de capital no pueden ser tratadas adecuadamente mediante estas técnicas, dado que la inversión depende de las expectativas sobre las condiciones futuras, las cuales en rigor no pueden conocerse en un contexto de tiempo histórico. Aquellos que están ligados al análisis marginal tienden a dar por sentadas condiciones que permiten el empleo de técnicas marginales, aun cuando representan serias desviaciones de la realidad que se supone debe iluminar el análisis. Esta puede ser una razón de la predominancia dada en la teoría neoclásica a la competencia perfecta, a pesar del hecho de que la moderna industria manufacturera es imperfectamente competitiva. Sólo en el caso de competencia perfecta la maximización de beneficios, que se relaciona con la maximización del valor actual del flujo de beneficios a lo largo del tiempo, es sinónimo de maximización de beneficios a corto plazo, la maximización de los beneficios del período corriente. A. ASIMAKOPULOS

Bibliografía

Blaug, M., *Economic Theory in Retrospect*, Cambridge, 1978[3] (hay trad. cast.: *Teoría económica en retrospección*, Madrid, 1985).

Marshall, A., *Principles of Economics*, Londres, 1920[8] (hay trad. cast.: *Principios de economía*, Madrid, 1963[4]).

Lecturas complementarias

Black, R. D., A. W. Coats y C. D. E. Goodwin, eds., *The Marginal Revolution in Economics*, Durham, Carolina del Norte, 1973.

Howey, R. S., *The Rise of the Marginal Utility School 1870-1889*, Lawrence, Kansas, 1960.

Schumpeter, J. A., *History of Economic Analysis*, Nueva York, 1954 (hay trad. cast.: *Historia del análisis económico*, Barcelona, 1982[2]).

Véase también MAXIMIZACIÓN; WALRAS, LÉON.

análisis stock-flujo [*stock-flow analysis*]. Las variables económicas pueden clasificarse en dos formas básicas: variables flujo (como la renta) y variables stock (como la riqueza). Otras variables pueden formarse como un cociente entre flujos (como la proporción de renta ahorrada), un cociente entre stocks (como la proporción de riqueza en forma de activos líquidos) o un cociente entre un stock y un flujo (como la relación capital-producto). La claridad del análisis económico exige una clara distinción, en todo momento, entre flujos y stocks. Un flujo debería relacionarse siempre con el período de tiempo pertinente *durante* el cual tiene lugar el flujo (decir que la renta de una persona es de 500 dólares carece de sentido a menos que se añada «por semana» o «al mes» o el período correspondiente). Para ser precisa, una variable stock tendría que ir unida siempre a la fecha de existencia o de valoración del stock. Un cambio entre un stock en una fecha y el mismo stock en otra fecha posterior será un flujo durante el período transcurrido entre ambas fechas (véase Fisher, 1906).

El análisis stock-flujo tiene que ver con la relación entre variables stock y variables flujo: existen dos ramas básicas. La primera comprende modelos causales de ajuste de stocks, en los que un flujo se relaciona causalmente con los cambios de un stock «deseado» o «de equilibrio». La segunda rama comprende los modelos de valoración en los que una corriente de flujos futuros se descuenta y se suma a un valor actual de stock equivalente.

Una característica importante de los modelos de ajuste de stocks es que el ajuste al cambio puede abarcar varios períodos de tiempo, dando lugar así a retrasos, distribuidos de diversos modos a lo largo de dichos períodos, en el impacto sobre los flujos. De ahí que el análisis de los retrasos distribuidos tienda a ser una característica de los modelos de ajuste de stocks.

Ejemplos de estos modelos son, en macroeconomía, el principio del acelerador en el que el flujo agregado de la formación de capital fijo se relaciona con los cambios en el stock «deseado» de capital fijo, y, en microeconomía, el flujo de demanda de nuevos vehículos que se relaciona con el stock anterior de automóviles (en parte debido a la demanda de reposición). Introducir los stocks en el análisis de flujos ha demostrado ser un poderoso mecanismo explicativo y ha servido en gran manera para aclarar las variaciones en los flujos. Por ejemplo, es probable que una plena comprensión de los flujos de ahorro del sector personal (particularmente en condiciones de inflación) requiera más información sobre los stocks de activos financieros del sector personal, y para esto tendremos que esperar la recopilación ordinaria de los balances nacionales y sectoriales, a fin de completar las cuentas del flujo de la renta nacional.

Los modelos de valoración, basados en el manejo del descuento, son una forma del análisis stock-flujo en la que una corriente de flujos futuros se traduce en un equivalente en forma de stock en el momento actual. De esta manera, puede asignarse una valoración singular o «precio» a una serie de flujos (o derechos frente a ellos). Según esto, el descuento es una técnica común del análisis financiero. DUDLEY JACKSON

Bibliografía

Fisher, I., *The Nature of Capital and Income*, Nueva York, 1906 (hay trad. cast.: *Economía política geométrica o Naturaleza del capital y de la renta*, Madrid, s.a.).

Véase también CAPITAL, CONSUMO DE.

antitrust, legislación [*antitrust legislation*]. Las economías capitalistas cuentan principalmente con mercados libres para asignar los recursos de modo eficiente y hacer que los productores sean sensibles a las

preferencias de los consumidores. Si las empresas o las asociaciones de productores (cárteles) pueden restringir la producción y elevar los precios, los recursos estarán mal asignados y la elección del consumidor puede verse limitada. Por estas razones, la mayoría de países con economías de mercado libre tienen alguna forma de ley o regulación dirigida a evitar o reprimir el ejercicio indebido del poder monopolístico. Al establecer dicho marco legal, surge la cuestión de si deben establecerse normas claras que proscriban el comportamiento monopolístico o hacer que la legalidad de tal conducta dependa de algunas valoraciones de sus efectos económicos.

El mejor ejemplo de normas claras es el de la legislación antitrust de los Estados Unidos, que refleja la decidida preferencia norteamericana por establecerlas a través de los tribunales más que por la acción administrativa. Así, la Sherman Act (1890) declara ilegal (1.ª parte) «todo contrato, asociación ... o conspiración para restringir cualquier profesión o comercio entre los diversos estados o con las naciones extranjeras» y considera delito (2.ª parte) que cualquier persona «monopolice o intente monopolizar ... cualquier sector de la profesión o comercio ...». La Clayton Act (1914), mediante enmiendas posteriores, ilegaliza el comercio exclusivo, la discriminación de precios y las adquisiciones cuando el efecto pueda ser «la reducción sustancial de la competencia o la tendencia a la creación de un monopolio»; y la Federal Trade Commission Act (1914) prohíbe «los métodos de competencia desleal en el comercio».

Los tribunales interpretan estas disposiciones amplias de acuerdo con una «regla de razón o moderación», pero esto se refiere sólo a establecer que la intencionalidad de los acusados sea verdaderamente anticompetitiva; no tolera restricciones deliberadas de la competencia para ser defendidas sobre la base de que son económicamente razonables. En la década de 1980, sin embargo, bajo la influencia de la escuela de economía de Chicago, un sector importante de la opinión legal sostuvo que debería demostrarse que la acción ejecutiva fuera en interés de la eficiencia económica. Una característica notable de la normativa antitrust es que pueden emprenderse litigios privados y, si los demandantes tienen éxito, pueden obtener el triple del perjuicio que les haya ocasionado la infracción, así como sus costas.

En economías más pequeñas que la de los Estados Unidos y más dependientes del comercio internacional, puede suceder que el mercado interior no pueda sostener un número de competidores con capaci-

dad adecuada para competir en los mercados mundiales, y de ahí que el ejercicio del poder monopolístico no pueda condenarse sin un cuidadoso análisis de sus efectos económicos. En el Reino Unido, por ejemplo, bajo la Restrictive Trade Practices Act (1976), los acuerdos restrictivos y los cárteles se llevan ante el Tribunal de Prácticas Restrictivas, y existe una presunción de que obran en contra del interés público; pero la presunción es rebatible si pueden establecerse justificaciones económicas determinadas para ellos. Ninguna presunción obra contra monopolios o fusiones propuestas, pero los casos pueden remitirse, según la Fair Trading Act (1973), a la Comisión de Monopolios y Fusiones, la cual asesora sobre bases económicas amplias acerca de si tales acuerdos actúan, o se piensa que lo hacen, contra el interés público. Cuando se determina que esto es así, el gobierno tiene poderes para rectificar la situación.

La legislación en la Comunidad Económica Europea se halla entre estos dos polos. Según el artículo 85 del Tratado de Roma, todos los acuerdos y prácticas concertadas para restringir la competencia dentro del mercado común se prohíben como «incompatibles con el mercado común», y el artículo 86 prohíbe «cualquier abuso cometido por una o más empresas para obtener una posición dominante dentro del mercado común ...». A primera vista, estas disposiciones se parecen a las normas claras de la Sherman Act y están dotadas de fuerza ejecutiva por las decisiones del Tribunal de Justicia de la Comunidad. Sin embargo, existen diferencias significativas. El artículo 85(3) dispone que los acuerdos pueden estar exentos de la prohibición general cuando promuevan el progreso técnico o económico y no afecten indebidamente a la competencia. El artículo 86 actúa contra el abuso de posiciones dominantes, no como la 2.ª parte de la Sherman Act contra la adquisición y el intento de mantener una posición monopolística. Además, el funcionamiento del Tratado descansa mucho en la acción administrativa de la Comisión Europea, que tiene, por ejemplo, promulgadas excepciones significativas del artículo 85 por clases de acuerdo restrictivo, y que tiene la responsabilidad, con recursos relativamente escasos, de seleccionar y preparar los casos que deben llevarse ante el Tribunal. Por estas razones, el impacto de la legislación sobre los negocios en la Comunidad es mucho menor que el de la legislación antitrust en los Estados Unidos, y el mayor énfasis hasta aquí se ha puesto sobre la prevención de los tipos de práctica restrictiva que tienen el efecto de restablecer barreras comerciales entre los países miembros. ALAN NEALE

Lecturas complementarias
Hawk, B. E., *United States, Common Market and International Antitrust: A Comparative Guide,* Nueva York, 1979.
Neale, A. D., y D. G. Goyder, *The Antitrust Laws of the USA*, Cambridge, 1980[3].

Véase también CÁRTELES Y ASOCIACIONES COMERCIALES; COMPETENCIA; CONCENTRACIÓN DE EMPRESAS; MONOPOLIO; OLIGOPOLIO.

antropología económica [*economic anthropology*]. El campo de la antropología económica se encuentra en un terreno situado entre la historia económica y la economía propiamente dicha. Como la historia económica, es una disciplina descriptiva en la que se documentan minuciosamente otras economías y sus transformaciones; como la economía en sentido estricto, es un campo en el que se elaboran y debaten intensamente teorías del comportamiento humano que compiten entre sí.

Las diferencias sustanciales entre economías primitivas han sido registradas por los antropólogos durante más de sesenta años. Los sistemas de producción, por ejemplo, muestran una gran variación. Se ha concedido una considerable atención a la caza y a la recolección, pero los antropólogos han examinado también formas de pastoreo y modelos de agricultura, incluyendo el de roza y quema, terrazas y sistemas de irrigación. El comercio, el intercambio y la distribución toman muchas formas. Por ejemplo, en las economías capitalistas la distribución tiene lugar a través de la formación, en el mercado, de los salarios, beneficios y rentas, pero no se trata de una costumbre universal. En algunas sociedades, la distribución se lleva a cabo dividiendo los animales en común y asignando papeles sociales específicos a cada individuo. El vínculo entre los procesos económicos y las formaciones sociales es también muy variable. En el caso más simple, todas las funciones económicas pueden desarrollarse dentro de una unidad familiar; pero habitualmente están implicadas agrupaciones mayores, tales como linajes, bandas y pueblos. A veces, la producción implicará las unidades a un nivel de la sociedad, pero el control de la propiedad, la distribución y el consumo pueden hacer entrar en juego a otros grupos sociales. Por lo tanto, una tarea descriptiva y analítica de los antropólogos económicos es la de mostrar cómo están unidas las di-

versas funciones económicas dentro de la organización social de una sociedad en concreto.

Las economías más primitivas están experimentando ahora cambios debido a la penetración del sistema de mercado mundial. Por ello, en años recientes, los antropólogos han estado estudiando las cambiantes concepciones de riqueza, trabajo y género, así como los modos en que las economías no monetarias se reorganizan cuando entran en contacto con los sistemas basados en el empleo de dinero y organizados de acuerdo con principios distintos.

El mismo hecho de que existan diferencias en la forma en que la gente se gana el sustento y lo utiliza plantea cuestiones acerca de los modelos económicos que emplean los antropólogos. ¿Podemos, por ejemplo, hacer extensivas las categorías económicas occidentales al análisis de otras culturas? ¿Qué supuestos están implicados? ¿Es la antropología un campo contrastable para el desarrollo de teorías universales de la economía?

Muchos antropólogos económicos utilizan teorías deducidas de la economía neoclásica. Su supuesto fundamental es que los individuos eligen entre alternativas para maximizar preferencias o utilidad; el modelo tiene una base racionalista. Por ejemplo, a veces se utilizan el análisis input-output o las funciones de producción para demostrar por qué los pastores producen ganado o los forrajeros eligen la caza. De modo semejante, un análisis neoclásico de las transacciones relativas a las dotes se concentrará en el tipo de cambio de mujeres por ganado y el modo en que es sensible a las condiciones de oferta y demanda.

Los institucionalistas, cuyo planteamiento es más empirista, prestan mayor atención a las diferencias organizativas que se encuentran entre las economías. Karl Polanyi (1968) sugirió que la tierra y el trabajo comprenden lo fundamental de todas las economías; pero argumentó que estos elementos subyacentes están organizados institucionalmente de acuerdo con diferentes modelos de intercambio. Polanyi aisló tres de tales modelos: reciprocidad, redistribución y regateo en el mercado. De acuerdo con la opinión de Polanyi, el análisis debería intentar revelar la conexión entre, por un lado, el sustrato de tierra y el trabajo y, por otro, los visibles pero diferentes modos de intercambio. En el caso de las transacciones relativas a las dotes, un institucionalista puede intentar mostrar cómo el intercambio está ligado a la tierra y al trabajo, siendo con todo distinto de otras transacciones en la sociedad. En las economías que no son de mercado, cada in-

tercambio está inserto en un contexto social distinto; los diferentes modelos de intercambio no pueden reducirse, uno a otro, por medio del mercado.

Los marxistas empiezan con el supuesto de que el ser humano es un productor material, que produce cosas de valor sólo por medio del trabajo. La organización de esta capacidad proporciona la base para las partes superestructurales de la vida social. Desde este punto de vista, existe una relación entre los modos de explotación del trabajo y otros sectores de la sociedad, como la religión, la ideología o el parentesco. En el caso de la dote, por ejemplo, los neomarxistas han subrayado que el control del ganado por parte de los varones mayores mantiene su posición de poder y su capacidad para extraer trabajo de los varones más jóvenes y de las mujeres.

A pesar de sus diferencias, los tres modelos se parecen entre sí en un aspecto fundamental. Cada uno de ellos parte de una supuesta característica esencial del comportamiento humano e intenta demostrar que los datos etnográficos concuerdan o pueden deducirse de ella. Los tres modelos reproducen continuamente sus propios supuestos en los materiales primitivos.

Una alternativa a este tipo de análisis consiste en suponer que un pueblo modela sus propias acciones del mismo modo que los economistas occidentales modelan nuestro comportamiento. Las vidas y los pensamientos exóticos, que son un remanente del pasado y un plan para el futuro, constituyen un modelo que los etnógrafos deben estudiar. Las acciones económicas primitivas tienen su propio significado. De acuerdo con este punto de vista, la tarea consiste en «entender» otros modelos económicos, más que en «explicar» cómo satisfacen una supuesta característica pancultural. Por ejemplo, en muchas sociedades donde existe la dote, la mujer y el ganado se relacionaban «metafóricamente» y se consideraban «bienes» semejantes, distintos de otros bienes, y por tanto, se podían cambiar mutua y exclusivamente. De modo semejante, otros elementos de riqueza y otras prácticas económicas tienen sus formulaciones particulares. De acuerdo con este punto de vista constructivista, la economía es una esfera simbólica rellena de información cultural. Por lo tanto, los supuestos y categorías occidentales como maximización, explotación, producción y consumo, deben sustituirse por las construcciones particulares que los etnógrafos descubren e intentan traducir a su público occidental. Este planteamiento final es más claramente antropológico que los otros tres,

que se deducen de una u otra forma de la economía moderna; sin embargo, no se usa mucho. STEPHEN GUDEMAN

Bibliografía
Polanyi, K., *Primitive, Archaic and Modern Economies*, Boston, 1968.

Lectura complementaria
Sahlins, M., *Stone Age Economics*, Chicago, 1972 (hay trad. cast.: *Economía de la Edad de Piedra*, Madrid, 1983).

asistencia técnica [*technical assistance*]. El saber técnico, junto con las herramientas, se ha transmitido de una sociedad a otra a través de la historia. El empleo de la fuerza del viento o de un mecanismo como el estribo proporcionan ejemplos primitivos de lo que significa una difusión espontánea del conocimiento.

La adopción deliberada de técnicas fue acometida cuando la Europa continental se esforzó por emular la primera Revolución industrial inglesa. Después, los Estados Unidos se apoyaron en la experiencia europea para iniciar su industrialización; a su vez, los ingenieros norteamericanos familiarizaron a sus colegas latinoamericanos con las nuevas habilidades.

A finales del siglo XIX, los oficiales holandeses enseñaron a los japoneses cómo disparar el cañón; hasta los chinos con el tiempo se dignaron pedir asesoramiento tecnológico extranjero (Nakaoa, 1982). Además, comerciantes, peregrinos y misioneros transfirieron diversos oficios, a veces desafiando prohibiciones impuestas por gobiernos deseosos de conservar su ventaja comparativa. Todos estos ejemplos de asistencia técnica fueron, por necesidad, incidentales y *ad hoc*.

Pero después de la segunda guerra mundial se inició un esfuerzo consciente y en gran escala para impartir experiencia industrial y agrícola, con objeto de estimular el crecimiento de la economía de los países subdesarrollados; gracias al trabajo de empiristas como Denison y Solow había quedado claro que el conocimiento tecnológico era un factor importante en el desarrollo (Mansfield, 1982). De acuerdo con esto, la asistencia técnica pasó a ser considerada como una estrategia a tener en cuenta, por medio de la cual los países industrializados transfieren conocimiento, especialización e incluso actitudes complementarias a las naciones económicamente atrasadas, a fin de ayudarlas en sus es-

fuerzos por mejorar los niveles de vida. Estas actividades fueron en lo sucesivo ampliamente emprendidas y financiadas por instituciones para el desembolso de la ayuda exterior. La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) fue una de las primeras agencias en instrumentar un programa de asistencia técnica. Después, al Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (UNESCO) se le asignó la preparación de una política de asistencia industrial. En 1948 se aprobó una resolución, esbozando los principios de dicha estrategia y pidiendo la formación de expertos y la provisión del equipo necesario. Al año siguiente, el Consejo lanzó un Programa Ampliado de Asistencia Técnica (Vas-Zoltán, 1972). Entretanto, el presidente Truman pronunció su mensaje de «Cuatro Puntos» en el que exigía «una aplicación más amplia y enérgica del conocimiento moderno y técnico» en interés de las naciones pobres. El escenario estaba dispuesto y el marco institucional preparado para una nueva perspectiva del problema del Tercer Mundo.

Las primeras experiencias demostraron pronto que la mera transferencia de información objetiva, como la contenida en manuales y folletos explicativos, era inadecuada. Para asegurar el funcionamiento efectivo y el mantenimiento del equipo sofisticado, es evidente que es necesario impartir algunos elementos de «bricolage», algún tipo de habilidad de «manitas». Se hizo evidente la existencia de una brecha en la comunicación y esto sólo podía superarse sometiendo a los que debían recibir la transmisión del conocimiento a un elaborado proceso de aprendizaje mediante la práctica que, incidentalmente, se ajustase al planteamiento «modernizador» del desarrollo que entonces prevalecía (Inkeles y Smith, 1974).

Asimismo, se puso de manifiesto una brecha de adaptabilidad: las proporciones de los factores incorporadas en la maquinaria moderna reflejan los altos niveles salariales y los bajos costes de capital que prevalecen en los países industrializados avanzados. Los modos de producción en estos países se corresponden con mercados de masas en los que se ejercita un poder adquisitivo sustancial. El trasplante al entorno económico ajeno de un país pobre supone inadaptaciones: aquí el trabajo es abundante y, por tanto, barato; los fondos para inversión son escasos y costosos. Las aspiraciones del consumidor pueden haberse iniciado, pero las rentas son todavía bajas y los mercados potenciales, en consecuencia, limitados. La percepción de la brecha de adaptabilidad ha originado un nuevo planteamiento de la asistencia técnica,

que aboga por la adaptación de la tecnología a las condiciones peculiares de la economía que la recibe. Es lo que se conoce como el movimiento de la «tecnología apropiada». H. J. DULLER

Bibliografía

Inkeles, A., y D. H. Smith, *Becoming Modern — Individual Change in Six Developing Countries*, Londres, 1974.

Mansfield, E., *Technology Transfer, Productivity and Economic Policy*, Nueva York, 1982.

Nakaoa, T., «Science and technology in the history of modern Japan: imitation or endogenous creativity?», en A. Abdel-Malek, G. Blue y M. Pecujlic, eds., *Science and Technology in the Transformation of the World*, Tokio, 1982.

Vas-Zoltán, P., *United Nations Technical Assistance*, Budapest, 1972.

Lecturas complementarias

Bradbury, F., *Transfer Processes in Technical Change*, Alphen aan den Rijn, 1978.

Duller, H. J., *Development Technology*, Londres, 1982.

Maddison, A., *Foreign Skills and Technical Assistance in Economic Development*, París, 1965.

Véase también AYUDA; CRECIMIENTO ECONÓMICO; PROGRESO TECNOLÓGICO.

asociaciones comerciales. Véase CÁRTELES Y ASOCIACIONES COMERCIALES.

austríaca, escuela [*Austrian school*]. La escuela austríaca de economía es una de las ramas del pensamiento económico que se desarrolló a partir de la revolución marginalista o neoclásica (1870-1890). Aunque básicamente semejante a las enseñanzas derivadas de Jevons, Léon Walras y Marshall, las ideas originales de la escuela austríaca ya estaban contenidas en el volumen relativamente pequeño de Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (1871), dando así a la escuela su nombre alternativo de «escuela de Menger». Menger fue el único profesor de teoría económica en la facultad de derecho de la Universidad de Viena entre 1873 y 1903. Wieser le sucedió en 1904 y se mantuvo

en dicha posición hasta 1922. Pero desde 1904 hasta 1913, Böhm-Bawerk también fue profesor de economía en la universidad, por lo que la escuela se conoce también como «escuela de Viena».

Menger intentó crear una teoría de los precios unificada, englobando tanto los precios de las mercancías como los de los factores de producción. Basó esta teoría en la valoración subjetiva de los compradores en el momento de la compra, es decir, sobre la utilidad directa de los bienes de consumo, o en la utilidad indirecta de los servicios productivos. Estas ideas son similares a las de las demás tradiciones marginalistas. Pero lo que era singular en el planteamiento de Menger fue su énfasis en los problemas de información en economía (retomados más tarde por Hayek), relativos a la estructura temporal de la producción, que suponen la probabilidad de errores de previsión, especialmente en el caso de los productores de «mercancías de orden más elevado», las más alejadas de la demanda final («mercancías de primer orden»). A partir de aquí se desarrolló el tratamiento austríaco del capital y de la teoría del ciclo económico, vistos ambos en estrecha relación (Böhm-Bawerk, Mises, Hayek, Schumpeter). Otra contribución original de Menger fue su visión de la fijación de precios, en la que la fijación de precios de monopolio o incluso por acuerdo entre los individuos es el caso más general y la competencia perfecta es sólo un caso límite. Así, los precios no vienen completamente determinados, sino sujetos a negociación; este planteamiento fue desarrollado a través de Morgenstern en la teoría de los juegos. Menger consideraba las mercancías como característicamente no homogéneas; la creación constante de nuevas variedades de mercancías finales, aparte de ofrecer intuiciones de las posibilidades productivas, fueron para él los aspectos más importantes del desarrollo, otra idea aprovechada por Schumpeter. Finalmente, Menger fue el primero de los muchos austríacos que se ocuparon de la teoría monetaria: vio en el dinero la mercancía más comerciable y un medio de reserva mantenido por razones de precaución, dotado, en consecuencia, de una velocidad de circulación inestable.

Las contribuciones mejor conocidas de los sucesores de Menger son los intentos de Böhm-Bawerk (1959) para medir el capital en términos de tiempo de espera, y sus determinantes de «el» tipo de interés. Wieser (1927 [1914]) ha de ser recordado por su noción de que los precios son, ante todo, informativos, y por tanto necesarios para todos los cálculos privados y sociales (una idea que actualmente suele asociar-

se con las críticas de Mises sobre la imposibilidad de economías socialistas eficientes sin precios de mercado). Wieser expuso también el papel de líder del empresario creativo, una idea que Schumpeter (1952 [1912]) amplió en su teoría de la innovación y del desarrollo económico. Mises (1949) y Hayek crearon una teoría monetaria («austríaca») del ciclo económico: los *booms* de inversión son ocasionados por los impulsos del crédito bancario a un tipo de interés de mercado inferior al tipo de rendimiento del capital, una creación de crédito que no puede prolongarse indefinidamente sin ahorro adicional, de modo que gran parte de la formación de nuevo capital debe agotarse prematuramente.

Más recientemente, se ha desarrollado una nueva «escuela austríaca», particularmente en los Estados Unidos. Retomando el hilo del pensamiento austríaco, pone el énfasis en la naturaleza no estática de los procesos económicos y la singularidad, en cuanto a la información, de la toma de decisiones empresariales. Debe advertirse, sin embargo, que por lo que se refiere a la finalidad del pensamiento y a sus vínculos personales, su relación con la antigua y actualmente desaparecida escuela austríaca son más bien tenues. ERICH STREISSLER

Bibliografía

Böhm-Bawerk, E., «The Austrian economists», *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 1 (1890).

—, *Capital and Interest*, 3 vols., South Holland, vol. 1 (1959) (hay trad. cast. del vol. 1: *Capital e interés. Historia y crítica de las teorías sobre el interés*, México, 1986[2]).

Menger, C., *Principles of Economics: First General Part* (ed. J. Dingwall y B. F. Hoselitz), Glencoe, Ill., 1950 (ed. original alemana: *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Viena, 1871) (hay trad. cast.: *Principios de economía*, Madrid, 1983).

Mises, L., *Human Action: A Treatise on Economics*, New Haven, 1949[3] (hay trad. cast.: *La acción humana. Tratado de economía*, Madrid, 1980[3]).

Schumpeter, J. A., *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*, Cambridge, Mass., 1952 (ed. original alemana: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig, 1912) (hay trad. cast.: *Teoría del desenvolvimiento económico*, México, 1976).

Wieser, F., *Social Economics*, Nueva York, 1927 (ed. original alemana: «Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft», en *Grundriss der Sozialökonomik*, Tubinga, 1914).

Lecturas complementarias
Hicks, J. R., y W. Weber, eds., *Carl Menger and the Austrian School of Economics*, Oxford, 1973.
Streissler, E., «Structural economic thought — on the significance of the Austrian School today», *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 29 (1969).

Véase también SCHUMPETER, JOSEPH ALOIS.

automatización [*automation*]. La característica esencial de un proceso de producción automatizado es su control, sea total o parcial, por medio de máquinas. Aunque a lo largo de los años se ha utilizado de maneras muy diferentes (Rezler, 1969), la automatización puede considerarse una ampliación de la mecanización, la aplicación de máquinas a tareas previamente humanas o animales. No se trata necesariamente de una evolución de la mecanización. Ésta se convierte en automatización cuando el agente humano es parcial o totalmente sustituido por controles automáticos. La automatización puede suponer, como ejemplos de carácter general, el transporte automático de materiales dentro de un proceso de producción; el suministro automático de información sobre el estado de un proceso de producción y la reacción automática ante las desviaciones respecto de normas preestablecidas; o la recogida, procesamiento y transmisión de datos e información, sin intervención humana o con una intervención limitada.

Aunque pueden encontrarse materializaciones antiguas del concepto de automatización, tales como el termostato, en la actualidad este concepto se refiere en gran medida a la aplicación de la tecnología de los ordenadores en la producción (definida en un sentido amplio). Así, los ejemplos actuales de los procesos automatizados comprenden máquinas herramienta controladas numéricamente por ordenador, líneas de transporte automático, sistemas de almacenamiento automatizado, sistemas de producción flexibles, diseño y fabricación asistidos por ordenador (DAO/FAO), robots, procesamiento de palabras, transporte de fondos electrónicos y redes de información. Dada la naturaleza basada en el ordenador de la mayoría de los procesos automatizados y los principios de procesamiento de la información materializados en estos procesos, la terminología corriente de informatización o tecnología de la información es sinónimo de automatización. Tales sinónimos tienen la ventaja de sugerir, correctamente, que la tecnología pue-

de aplicarse a cualquier sector económico y no sólo a la fabricación.

Desde el advenimiento de los ordenadores electrónicos a finales de la década de 1940, los enormes progresos basados ampliamente en los desarrollos de la tecnología de los componentes electrónicos han generado máquinas que son físicamente más pequeñas, más potentes y con mayor capacidad lógica y de almacenamiento, habiéndose en muchos casos multiplicado las mejoras por factores que se expresan en millares. La miniaturización extensiva y las mejoras en la capacidad de procesamiento de la información han abierto la posibilidad tecnológica de automatizar procesos que antes no era posible automatizar. Sin embargo, hay que proceder con cautela. Los avances en hardware deben emparejarse con un software (programación) adecuado, antes de que sea posible su aplicación, y los avances en software no se han desarrollado en general al mismo ritmo que las mejoras en hardware. Los progresos de la tecnología de ordenadores se han visto acompañados también por notables reducciones de precio. Estos cambios hacen factible la automatización, tanto económica como tecnológicamente.

Las actitudes frente a la automatización varían a lo largo de un amplio espectro. El potencial que proporciona la automatización para sustituir a las personas por máquinas hace pensar en dos posibles escenarios extremos para el futuro de la sociedad industrial:

1. Se prevé un futuro en el que la automatización asegurará un crecimiento ilimitado de la productividad del trabajo, el hombre será progresivamente menos imprescindible en el proceso productivo, los bienes y servicios se obtendrán en cantidades ilimitadas por medio de máquinas, y el hombre podrá dedicar sus esfuerzos a las artes y a niveles más elevados de experiencia humana, en lugar de estar atado a las máquinas. Es una visión de una sociedad en la que podrá satisfacerse la mayoría de las necesidades y en la que no existirá la pobreza y sí un tiempo libre ilimitado.

2. En el otro extremo está la visión de una sociedad con desempleo masivo, con enormes desigualdades en la distribución de la renta y, en consecuencia, con una amenaza subyacente de violencia social. Los que posean las máquinas, o los pocos que todavía tengan trabajo, serán los ricos. Las masas estarán sin empleo y empobrecidas.

Estas visiones de ciencia-ficción tienen probablemente más de ficción que de ciencia, al menos a medio plazo. Suponen unos aumentos de productividad tan enormes, como consecuencia de la automatiza-

ción, que en realidad sólo pueden ser proyecciones a muy largo plazo. A corto plazo, el impacto de la ampliación del empleo de nueva tecnología de la información sobre la productividad es mucho más moderado. Si se piensa que la automatización es algo adicional a los procesos «normales» que conducen al aumento de la productividad (lo cual no es realmente cierto), cálculos aproximados sugieren que la productividad del trabajo puede ser sólo un 10 por 100 mayor en 1990 que si el potencial de automatización no existiera (Stoneman *et al.*, 1982). Esto no parece particularmente revolucionario. Sin embargo, no niega la fuerza del sentimiento que se encuentra detrás de las discusiones sobre el impacto de la automatización en la sociedad, particularmente el temor al potencial desempleo masivo.

El impacto del cambio tecnológico sobre el empleo se ha hecho presente muchas veces desde la contribución original de Ricardo al tema. El paralelismo entre las discusiones modernas y el trabajo de Ricardo sugiere que no hemos avanzado mucho en la búsqueda de una solución al problema (David, 1982). (Para una discusión más completa, véase Stoneman, 1983.) Sin embargo, los siguientes puntos son relevantes para el debate:

1. La adopción de cualquier nueva tecnología no será instantánea. Los procesos de difusión son lentos.

2. Dado que la nueva tecnología aumenta la productividad del trabajo, el impacto sobre el empleo depende de lo que le suceda al producto. Si aumenta, entonces los efectos de reducción de la demanda de trabajo directo pueden ser compensados.

3. El impacto de la nueva tecnología en cualquier economía dependerá de lo que ocurra en otras, a través de los vínculos del comercio internacional.

4. La nueva tecnología puede afectar a la calidad de los productos más que a los costes, y las repercusiones de la innovación en los productos pueden ser diferentes de las de las innovaciones en los procesos.

5. Está claro que la mayoría de tecnologías, una vez que se han introducido, modifican la destreza requerida del conjunto de la fuerza de trabajo. Tales cambios generarán, casi con toda seguridad, al menos un desempleo transitorio.

En su aspecto positivo, la automatización puede, aunque no necesariamente, reducir la necesidad del trabajo en entornos físicos duros, aumentar el ocio potencial en la sociedad, generar nuevos productos, expansionar las posibilidades de progreso científico, abrir las fronte-

ras del espacio o favorecer el acceso a nuevas fuentes de energía (por ejemplo, la solar). Aquí de nuevo la difusión es lenta y no pueden esperarse resultados instantáneos.

Tal vez uno de los impactos más interesantes de la automatización sobre la tecnología de la información será su efecto sobre la estructura industrial de la economía. A medida que progrese la automatización, aumentará la proporción de la fuerza laboral empleada en el sector de la información. Además, las líneas divisorias tradicionales entre las industrias se harán menos definidas. La diferencia entre telecomunicaciones y ordenadores casi ha desaparecido. Las redes de datos y el transporte de fondos electrónicos ya integran el transporte de los datos en las industrias de origen. Dentro de las industrias en concreto, las fases clásicas del proceso de producción (diseño, desarrollo, fabricación y gestión de stocks, a través del DAO/FAO y de los sistemas informatizados de control de stocks) ya han demostrado que pueden integrarse. Así como se producen estos cambios, también debemos esperar cambios en la organización del trabajo y en la localización de la industria.

Es evidente que las nuevas ampliaciones del empleo de los ordenadores, de la automatización y de la aplicación de nueva tecnología de la información pueden, en potencia y a largo plazo, afectar dramáticamente a la naturaleza de la sociedad industrial. Una visión del futuro depende en gran medida de la fe de cada uno en el carácter automático de las respuestas de la economía a los desequilibrios y de la propia opinión sobre el grado de desigualdad en la distribución de los costes y beneficios de la automatización. P. STONEMAN

Bibliografía

David, P. A., «Comments», en *Micro-Electronics, Robotics and Jobs*, ICCP, 7, París, 1982.

Rezler, J., *Automation and Industrial Labour*, Nueva York, 1969.

Stoneman, P., *The Economic Analysis of Technological Change*, Oxford, 1983.

—, N. Blattner y O. Pastre, «Major findings on and policy responses to the impact of information technologies on productivity and employment», en *Micro-Electronics, Robotics and Jobs*, ICCP, 7, París, 1982.

Lecturas complementarias

Gourvitch, A., *Employment*, Nueva York, 1940.

—, *Survey of Economic Theory on Technological Change*, Nueva York, 1966.

Heertje, A., *Economics and Technical Change*, Londres, 1977 (hay trad. cast.: *Economía y progreso técnico*, México, 1984).
Jones, T., ed., *Microelectronics and Society*, Milton Keynes, 1980.

Véase también PROGRESO TECNOLÓGICO.

ayuda [*aid*]. Los términos ayuda o ayuda para el desarrollo (a menudo también ayuda exterior o asistencia para el desarrollo) no son enteramente inequívocos y con frecuencia se usan con significados ligeramente distintos por parte de los diferentes autores y organizaciones. Sin embargo, existe acuerdo en que en esencia las transferencias de recursos de un país más desarrollado a otro menos desarrollado (o de un país más rico a otro más pobre) autorizan su inclusión en el concepto de «ayuda», supuesto que satisfagan tres criterios:

1. El objetivo tiene que ser de desarrollo o caritativo, más que militar.
2. El objetivo del donante debe ser no comercial.
3. Los términos de la transferencia han de incluir un elemento de concesión («elemento de subvención»).

Cada uno de estos criterios presenta alguna dificultad conceptual. El primero descuida el factor de «fungibilidad», es decir, que hasta cierto punto el uso de recursos por parte del país receptor es algo flexible. Por ejemplo, la ayuda puede concederse y en apariencia ser utilizada con finalidades de desarrollo, pero de hecho el país que la recibe puede utilizar sus propios recursos liberados por esta transacción para adquirir armamento; o la ayuda puede llevar a filtraciones y abusos, y terminar en la apertura de cuentas en Suiza, más que en objetivos supuestamente de desarrollo. Tales frustraciones de los objetivos de la ayuda son imposibles de tomar en consideración estadísticamente.

El segundo criterio, que el objetivo debe ser no comercial, también presenta dificultades. Gran parte de la ayuda bilateral, es decir, la ayuda prestada por un gobierno a otro, es de carácter «vinculante», lo que significa que los ingresos tienen que gastarse en bienes clasificados producidos en el país donante. Aquí tenemos claramente un objetivo comercial mezclado con el objetivo de desarrollo; de nuevo es imposible decidir estadísticamente hasta qué punto la transacción es una transacción comercial más que de ayuda. La línea divisoria entre

los créditos a la exportación y la ayuda vinculada de esta clase es claramente muy tenue. Además, muchas actuaciones de política comercial, tales como la reducción de aranceles o el tratamiento de preferencias arancelarias otorgado a los países en vías de desarrollo, en virtud de acuerdos internacionales (tal como el Sistema Generalizado de Preferencias), pueden constituir una ayuda más efectiva que muchas transacciones catalogadas como ayuda, a pesar de que estén excluidas del concepto de ayuda.

El tercer criterio —que la ayuda debe tener el carácter de concesión e incluir un elemento de subvención— tampoco es fácil de definir. Por ejemplo, ¿a qué tipo de interés comercial deja la transacción de ser ayuda? El elemento de subvención puede radicar asimismo en la duración de cualquier préstamo, en la concesión de un «período de gracia» (un lapso temporal entre la concesión del préstamo y la fecha en que deba hacerse efectivo el primer reintegro). El Comité de Asistencia para el Desarrollo (CAD) de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, con sede en París) lleva a cabo un denodado intento de combinar todos estos aspectos de la concesión en un único cálculo del elemento de subvención. Sin embargo, tales cálculos están sujetos a la objeción de que el elemento subvención en la ayuda puede ser diferente según se le contemple desde el punto de vista del donante o desde el punto de vista del receptor. En la ayuda canalizada por el CAD en 1981, un 75 por 100 se materializó en subvenciones directas y los préstamos incluyeron un 58 por 100 del elemento subvención, resultando un «elemento subvención en conjunto», para la ayuda total, del 89 por 100.

El CAD es la principal fuente de estadísticas de la ayuda, y sus datos y definiciones son reconocidos generalmente como autorizados. Publica un Informe Anual con el título de *Development Cooperation* (Cooperación para el Desarrollo); el volumen de 1983 contiene cuadros detallados y análisis de los flujos de ayuda. Los países de la OCDE (países industrializados occidentales, incluyendo Japón, Australia y Nueva Zelanda) y las organizaciones internacionales que ellos mantienen, como el Banco Mundial, los Bancos para el Desarrollo Regional, el Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas, y así sucesivamente, dan cuenta del grueso de la ayuda global. El CAD proporciona también algunos datos sobre otros flujos de ayuda, tales como los de los países de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) y los del antiguo bloque del Este.

La inversión privada, el préstamo a través de los bancos comerciales y los créditos privados a la exportación son tratados, por definición, como comerciales, y así quedan excluidos de la ayuda. En años recientes, estos flujos privados han sido mayores que la ayuda, aunque este ha sido el caso sólo desde 1974, cuando parte de los grandes excedentes de los países de la OPEP se reciclaba a través de bancos comerciales hacia los países en vías de desarrollo.

Una de las principales distinciones es la que existe entre ayuda bilateral y ayuda multilateral (contribuciones de las instituciones multilaterales, como el Banco Mundial, los Bancos para el Desarrollo Regional, etc.). Esta distinción no es tampoco del todo clara. Por ejemplo, los países europeos occidentales canalizan parte de su ayuda a través de la CEE (Comunidad Económica Europea). La ayuda de la CEE no es bilateral ni completamente multilateral como lo es la del Banco Mundial; por tanto, en cierto modo es una cuestión de definición arbitraria si la ayuda de la CEE tiene que considerarse como bilateral o como multilateral. La ayuda multilateral es más valiosa para el que la recibe que la ayuda bilateral vinculada, porque le da la posibilidad de elegir entre un mayor número de opciones, para obtener las importaciones financiadas con la ayuda de la fuente más barata posible. La ayuda bilateral no vinculada sería igualmente valiosa para el que la recibe; sin embargo, debido a consideraciones políticas, el receptor (y también algunos donantes) puede preferir la vía multilateral. En los últimos años, la ayuda multilateral ha constituido aproximadamente un 25 por 100 de la ayuda total.

Se ha destacado con frecuencia que los donantes podrían aumentar el valor de su ayuda a los receptores sin ningún coste real para ellos, bien canalizándola multilateralmente o bien desvinculando mutuamente su ayuda por medio de acuerdos recíprocos. Sin embargo, esto podría hacer perder a la ayuda bilateral parte del apoyo político que recibe mediante la vinculación y que da a los productores y trabajadores nacionales un interés creado en la ayuda. Esto es particularmente importante en el caso de la ayuda alimentaria. H. W. SINGER

Bibliografía

OCDE, *Development Cooperation in 1983 Review*, París, 1983.

Lecturas complementarias

Bhagwati, J., y R. S. Eckaus, eds., *Foreign Aid. Selected Readings*, Harmondsworth, 1970.

Comisión Brandt, *Common Crisis. North-South Cooperation for World Recovery*, Londres, 1983.

Pincus, J., *Trade, Aid and Development*, Nueva York, 1967.

balanza de pagos [*balance of payments*]. Una balanza de pagos es un registro contable de las transacciones internacionales de un país con el resto del mundo. Los ingresos en moneda extranjera procedentes de la venta de bienes y servicios se llaman exportaciones y figuran como una partida acreedora en lo que se llama la cuenta corriente de la balanza de pagos. Los pagos en moneda extranjera por las compras de bienes y servicios se llaman importaciones y figuran como partida deudora en la cuenta corriente. Además, hay transacciones de capital que aparecen en una cuenta de capital separada. Las salidas de capital, para financiar inversiones en el extranjero, por ejemplo, se tratan como débitos, y las entradas de capital se tratan como créditos. Un déficit en la cuenta corriente puede compensarse o «financiarse» con un superávit en la cuenta de capital y viceversa. Como que el tipo de cambio exterior es el precio de una moneda en términos de otra, los créditos (la oferta de divisas) y los débitos (la demanda de divisas) deben ser iguales para que el tipo de cambio pueda fluctuar libremente a fin de equilibrar la oferta y la demanda de moneda extranjera. Sin embargo, si el tipo de cambio no puede variar libremente aparecerán déficits o superávits de moneda extranjera. Los déficits pueden ser financiados por los gobiernos, tomando en préstamo de los bancos internacionales y de las instituciones monetarias, tales como el Fondo Monetario Internacional, o vendiendo oro y reservas de moneda extranjera. Los superávits pueden utilizarse para acumular reservas o prestar al extranjero.

El hecho de que un tipo de cambio flexible garantice un equilibrio en el mercado de divisas no significa que un país esté exento de dificultades en su balanza de pagos. Un país puede experimentar una disminución de la renta real y del empleo a causa de la incapacidad de las exportaciones para pagar las importaciones en la cuenta corriente. Un déficit semejante, financiado mediante entradas de capital, no conservará los puestos de trabajo; ni la depreciación monetaria garanti-

zará necesariamente que el déficit por cuenta corriente vaya a corregirse. Un país tampoco puede ser indiferente al valor internacional de su moneda. La excesiva fluctuación de los tipos de cambio puede afectar adversamente al comercio internacional. Una rápida depreciación monetaria, ocasionada por el precio interior de las importaciones, puede ser muy inflacionista, lo que requeriría una nueva depreciación, y así sucesivamente.

Al considerar las medidas de ajuste de la balanza de pagos, por tanto, es muy de desear que los países se concentren en la cuenta corriente, si les interesa el funcionamiento de la economía real, y (si tienen déficit) quieren evitar turbulencias de los tipos de cambio en torno a una tendencia declinante. Los economistas han desarrollado tres planteamientos principales de los ajustes de la balanza de pagos, de acuerdo con la manera de considerar los déficits. 1. El planteamiento de las elasticidades ve el déficit como una consecuencia de los precios relativos distorsionados o de la falta de competitividad comercial. El ajuste debería producirse por medio de una depreciación del tipo de cambio, suponiendo que la suma de las elasticidades precio de la demanda de importaciones y exportaciones sea mayor que la unidad. 2. El planteamiento de absorción considera los déficits como una consecuencia del gasto excesivo en relación con el producto interior, de modo que el ajuste conveniente debe suponer que el gasto disminuya en relación con el producto. 3. El planteamiento monetario vincula los déficits a un exceso de oferta monetaria, en relación con la demanda, de manera que el ajuste sólo puede tener éxito si aumenta la demanda de dinero en relación con su oferta. En muchos contextos, particularmente en los países en vías de desarrollo, ninguno de estos planteamientos puede ser relevante cuando el problema es de las características de bienes producidos y exportados, de forma que el precio de equilibrio de la balanza de pagos aumenta siempre muy despacio. En este caso, hay un argumento para el ajuste estructural por medio de la planificación y la protección. Si los objetivos económicos tienen que conseguirse simultáneamente, una condición necesaria es que la forma de ajuste esté relacionada con la causa inicial del desequilibrio.
A. P. Thirlwall

Lectura complementaria

Thirlwall, A. P., *Balance of Payments, Theory and the United Kingdom Experience*, Londres, 1982².

Véase también COMERCIO INTERNACIONAL; DEVALUACIÓN; SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL; TIPO DE CAMBIO.

banca [*banking*]. La palabra que designa este concepto es reconocidamente la misma en prácticamente todos los idiomas europeos, y viene de una palabra que significa «banco» o «mostrador». El banco en cuestión parece haber sido el del cambista de moneda en las ferias medievales más que el del usurero, y el vínculo de la banca con el comercio entre naciones y comunidades se ha mantenido. Los primeros bancos empezaron a menudo como negocios subsidiarios de comerciantes, exportadores, ganaderos y, más recientemente, agentes de viaje. Otros bancos surgieron del negocio de los orfebres y algunos de los más antiguos fueron fundados por razones caritativas. Sin embargo, en los dos últimos siglos la banca se ha convertido en una actividad con personalidad propia, habiéndose fundado compañías y sociedades para desarrollar el negocio específico de banca.

Cada sistema legal tiene su propia definición de banco. Un elemento común presente en casi todas las definiciones es la aceptación de depósitos y la concesión de préstamos, en beneficio de los propietarios del banco, aunque en algunos casos con la condición de que tanto los depósitos como los préstamos sean a corto plazo. Probablemente un economista se fijaría más en el hecho de que un banquero puede utilizar un capital relativamente pequeño de su propiedad para pasar grandes sumas de los prestamistas finales a los prestatarios finales, reservándose un margen en cada transacción, en forma de tipos de interés más altos para los préstamos que para los depósitos. Ambos planteamientos asignan a los bancos sólo una función, la función macroeconómica de la intermediación. En realidad, todos los bancos desempeñan muchas más funciones, mientras que algunos bancos reconocidos no son particularmente activos como intermediarios. Muchos prestan servicios de pago y la mayoría actúan como aseguradores, otorgando garantías en beneficio de sus clientes. Los servicios de esta clase pueden ser considerados plausiblemente como servicios de intermediación, pero existen muchos otros servicios que son puramente incidentales: gestión de inversiones, servicios informáticos y agencias de viajes se encuentran entre ellos. Es cada vez más importante en muchos países la parte de la renta bancaria que proviene de tarifas y comisiones más que del margen de intereses.

A causa de que los pasivos de los bancos constituyen una gran parte de las definiciones aceptadas de oferta monetaria, los bancos atraen la regulación gubernamental en una escala mayor que la aplicada en cualquier otro sector. Esta regulación puede dividirse en dos áreas principales. La primera es la regulación a efectos de la política monetaria. La otra área de regulación cubre el comportamiento prudente de los bancos en un esfuerzo por asegurar el funcionamiento seguro y eficiente del sistema bancario.

La política monetaria trata de influir en el comportamiento de la economía real, modificando diversas variables financieras, como los tipos de interés, el stock monetario, el volumen del crédito y su dirección. Puesto que los depósitos de los bancos representan una gran parte del stock de dinero, y que los préstamos bancarios son una parte muy importante del volumen total de crédito, es muy natural que sean los bancos el canal más importante para las medidas de política monetaria. Las medidas que se han impuesto a los bancos incluyen el control de sus tipos de interés, los requisitos primarios y secundarios sobre las reservas que han de mantener en el banco central e invertir en valores gubernamentales, la limitación del volumen de crédito concedido y el control de la dirección del crédito. Muchas de estas medidas se apoyan en obligaciones que los bancos han observado previamente por iniciativa propia y por razones de prudencia.

La banca es un negocio que depende por completo de la confianza del público, y la mayoría de bancos han tenido siempre mucho cuidado en no perjudicar esta confianza. Después de la crisis bancaria de los primeros años de la década de 1930, la autorregulación que los bancos habían practicado por razones de prudencia fue complementada en la mayoría de países por una elaborada serie de regulaciones prudenciales y a menudo por una supervisión minuciosa; la misma intensificación de la regulación prudencial y de la supervisión tuvo lugar después de la crisis bancaria de 1974-1975. Se ha dicho con frecuencia que las diversas medidas adoptadas han sido motivadas por un deseo de proteger los intereses del depositante, pero un motivo aún más importante es la necesidad que tiene cualquier gobierno de proteger la estabilidad y la solidez de todo el sistema financiero. Las medidas, apoyadas en regulaciones, se diseñaron para evitar quiebras bancarias asegurando que el capital y las reservas sean los adecuados para cubrir todos los riesgos probables de pérdida, y que existan suficientes fuentes de liquidez para atender las demandas de efectivo día a día. Mu-

chas series de regulaciones tratan de conseguir estos objetivos mediante el cálculo de relaciones detalladas y rígidas entre las partidas del balance, pero el auténtico problema consiste en asegurar que ningún banco incurra en prácticas bancarias inadmisibles.

Durante los últimos veinte o treinta años, los sistemas bancarios de los países más desarrollados han cambiado considerablemente en varias direcciones. La primera tendencia importante ha sido la internacionalización de la banca. Hasta mediados de este siglo, los bancos llevaron la mayor parte de su negocio internacional por medio de bancos corresponsales en los diferentes países, pero los de mayor dimensión y muchos de tamaño mediano se plantean ahora la apertura de sucursales en todos los centros financieros internacionales importantes. Esta tendencia fue liderada por los mayores bancos de los Estados Unidos, y éstos y sucursales de bancos de otros países han introducido nuevas técnicas y han sido los catalizadores del cambio en muchos países cuyos mercados bancarios estaban previamente protegidos. La banca también se ha internacionalizado a través del establecimiento de un *pool* de depósitos bancarios internacionales (el denominado mercado de eurodólares) y de préstamos sindicados por cierto número de grandes bancos a las corporaciones multinacionales y a los gobiernos. Durante la recesión que comenzó en 1978, la incapacidad de muchos gobiernos y de otros prestatarios para hacer frente a las condiciones de reembolso de préstamos ha sido una fuente considerable de inestabilidad.

En el terreno interior, los métodos operativos del mercado bancario internacional han sido adoptados en lo que se llama banca «al por mayor», en la que los bancos tratan con grandes organizaciones. La técnica consiste esencialmente en la movilización de grandes depósitos a través de un mercado monetario interbancario, a fin de proporcionar fondos para préstamos hasta diez años, a menudo a tipos de interés que varían cada tres o seis meses.

En la banca «al por menor», con familias y pequeñas empresas, el número de clientes individuales ha aumentado, especialmente por el pago de salarios a través de las cuentas bancarias más que en efectivo. La competencia se ha intensificado, y las cajas de ahorros, las sociedades inmobiliarias y los bancos-cooperativa se están pareciendo más a los principales bancos, en su potencia y en la clase de negocios. La nueva tecnología electrónica de pagos, utilizando la tarjeta de crédito, aumentará más la competencia, porque permite que las institu-

ciones sin redes de sucursales compitan con éxito con las que tienen sucursales. JACK REVELL

Lecturas complementarias
Pecchioli, R., *The Internationalization of Banking*, París, 1983.
Revell, J. R. S., *The British Financial System*, Londres, 1973.
—, *Banking and Electronic Fund Transfers: A Study of the Implications*, París, 1983.

Véase también CRÉDITO; CRISIS FINANCIERAS; SISTEMA FINANCIERO.

beneficio [*profit*]. En términos de contabilidad de la empresa, el beneficio bruto es la diferencia entre el ingreso total por ventas y el gasto en sueldos y salarios, alquileres y materias primas, y cualesquiera otros desembolsos efectuados en la operativa diaria de la empresa. El beneficio neto es el beneficio bruto descontados los costes del dinero, tales como el interés pagadero por préstamos y la amortización. Después de la deducción de los impuestos, el beneficio puede distribuirse entre los propietarios de la empresa o retenerse para contribuir a los fondos de reserva e inversión.

En economía, el beneficio se considera también como ingreso neto de coste, incluyendo los costes implicados a los costes imputados, así como también a los gastos en factores para el proceso de producción. Se hace una distinción entre beneficio normal y extraordinario. El beneficio normal se considera como el aumento de renta para el empresario. Es el rendimiento que el empresario debe recibir para cubrir los costes de oportunidad de los factores empleados. Si los beneficios reales son menores que los beneficios normales, el empresario podrá desviar sus recursos hacia una actividad más provechosa. Los costes imputados, mencionados antes, son, por tanto, los costes de oportunidad, es decir, los rendimientos que podrían obtenerse empleando o alquilando los activos del empresario para conseguir la máxima ganancia pecuniaria. Los beneficios extraordinarios son beneficios obtenidos por encima de los beneficios normales. En los mercados competitivos tienen que ser nulos, a largo plazo, pero en mercados con elementos monopolísticos (u oligopolísticos) puede que no sean negativos; de aquí que se llamen a menudo beneficios monopolísticos. En mercados perfecta o imperfectamente competitivos, a corto plazo pueden obtenerse

beneficios extraordinarios, pero dado el supuesto de libertad de entrada en el mercado, no se mantendrán a largo plazo. De modo semejante, en mercados competitivos pueden obtenerse beneficios inferiores a los normales, a corto plazo, suponiendo que se cubran los costes variables, pero el supuesto de libertad de salida asegurará que a largo plazo se obtengan beneficios normales. Un factor importante que lleva a la persistencia de beneficios extraordinarios a largo plazo, en mercados monopolísticos, es por tanto la existencia de barreras de entrada en el mercado.

El beneficio ha sido considerado diversamente: como el salario pagado al empresario; como la renta pagada por el conocimiento especializado que posee el empresario; como el interés sobre el capital del empresario; como compensación por la asunción de riesgo; como pago por las habilidades de dirección; y como plusvalía expropiada por los capitalistas a los trabajadores.

Con referencia a las empresas modernas, la opinión de que el beneficio es la remuneración del riesgo asumido por el empresario se complica por el hecho de que la propiedad de la empresa está por lo común separada de su control. En el caso particular de un empresario que es a un tiempo propietario y director de la empresa, esta visión de la remuneración por el riesgo es atractiva. Sin embargo, para una sociedad limitada, el problema aparece desde el momento en que no es fácil ver cómo se reparte el riesgo entre los socios, que reciben los beneficios distribuidos, y la dirección, que puede ser considerada esencialmente como empleada a sueldo. El tema se complica más cuando algunos miembros de la dirección poseen participaciones, por su condición de tales, y cuando la dirección es sensible a los deseos de los accionistas, expresados en las juntas generales. También hay que hacer notar que no todos los riesgos han de ser soportados por la empresa, porque muchos de ellos pueden transformarse en un coste conocido, por medio de un seguro.

F. H. Knight (1971) distinguió entre riesgo e incertidumbre. El riesgo supone acontecimientos que se producen con una probabilidad conocida y que, en principio, admiten la posibilidad de asegurarse contra ellos. La incertidumbre tiene lugar debido a un cambio en el entorno y supone acontecimientos imprevisibles. La existencia de incertidumbre genera un entorno en el que, incluso en mercados competitivos, pueden obtenerse beneficios extraordinarios a corto plazo. A largo plazo, cuando el cambio se ha producido, los beneficios volverán a su

nivel normal. Si el mundo es tal que el cambio está generando constantemente acontecimientos imprevistos, o sobresaltos, entonces habrá siempre oportunidades de beneficio de nueva creación. El cambio vendrá marcado por variaciones del precio de mercado o de las cantidades, tales como ventas o existencias, y la empresa tiene que decidir cómo responder a tales cambios para aprovechar las oportunidades de beneficio. A fin de hacer esto, la empresa debe formar expectativas de cambios futuros y responder rápidamente una vez que los precios o las cantidades se desvíen de las expectativas. En un mercado competitivo, si una empresa espera hasta que el cambio se ha producido por completo, habrá perdido la oportunidad de beneficio, dado que otras ya se la habrán arrebatado. Lucas (1977) ha desarrollado una teoría del ciclo económico basada en las respuestas, en busca del beneficio, a los cambios de precios ante expectativas formadas racionalmente.

Marx (1898) tuvo una visión muy diferente del beneficio y de su fuente. Argumentó que el trabajo era remunerado con salarios que sólo bastaban para mantener la fuerza laboral. Entonces, el beneficio normal derivaba de la venta del producto a su valor real, que incluía la plusvalía resultante del trabajo no pagado. Sin embargo, la totalidad de la plusvalía expropiada o «beneficio» no se la embolsa necesariamente el capitalista. El terrateniente puede tomar una parte, es decir, la renta, y el prestamista o capitalista financiero puede exigir una porción de la plusvalía, en forma de interés. La plusvalía que queda en manos del capitalista puede denominarse entonces beneficio industrial o comercial. El beneficio no deriva de la tierra o del capital como tales, sino que es debido al hecho de que estos factores capacitan al capitalista para extraer plusvalía de los trabajadores. Está claro que esta opinión ha tenido que ser modificada por los teóricos marxistas a la luz de la creciente propiedad del capital, por medio de la tenencia de acciones, directa o indirecta, por parte de los trabajadores. ANDY MULLINEUX

Bibliografía

Knight, F. H., *Risk, Uncertainty and Profits*, Chicago, 1971 (hay trad. cast.: *Riesgo, incertidumbre y beneficio*, Madrid, 1947).

Lucas, R. E., «Understanding business cycles» (1977), en R. E. Lucas, *Studies in Business Cycle Theory*, Oxford, 1981.

Marx, K., *Salario, precio y ganancia* (1898), Madrid, 1968.

Véase también EMPRESARIO.

bienes públicos [*public goods*]. Los bienes públicos se caracterizan por ser no excluyentes (los individuos que no los pagan no pueden ser excluidos) y no rivales en el consumo (es decir, no cuestan nada cuando, además, otras personas consumen el bien). La oferta de un bien público es un óptimo de Pareto (eficiente) si la suma de las utilidades marginales (o la suma de los deseos marginales de pagar) de las personas que se benefician es igual al coste marginal de la oferta. Esta condición de eficiencia difiere de la del polo opuesto, los bienes privados, donde la utilidad marginal tiene que ser igual al coste marginal de la oferta.

El problema básico de los bienes públicos es que los consumidores potenciales no tienen incentivo para revelar sus preferencias por dichos bienes y, así, no están dispuestos a contribuir a la financiación de la provisión del bien. En el caso extremo, este incentivo para actuar como «gorrón» (*free rider*) no lleva a la oferta del bien público en absoluto, aunque todos puedan potencialmente beneficiarse de su provisión.

El concepto de bienes públicos es uno de los pocos conceptos teóricos de la economía moderna utilizados a menudo por otras ciencias sociales. Una de las aplicaciones más importantes es la que se hace al problema de la organización de los intereses económicos. Los grupos de presión proveen ampliamente un bien público porque todas las personas y empresas que comparten estos intereses se benefician de la actividad. Por esta razón, hay poco o ningún incentivo para juntarse. Las condiciones de los bienes públicos (puros) se aplican, sin embargo, sólo cuando los intereses son compartidos por un gran número de personas o empresas, por ejemplo, por consumidores y contribuyentes, y cuando no hay beneficios exclusivos ofrecidos únicamente a los miembros.

El incentivo para actuar como gorrón en un entorno de mercado puede ser superado en parte recurriendo al proceso político. El empleo directo de la votación por mayoría simple no garantiza que la oferta resultante de bienes públicos sea un óptimo de Pareto. Este es el caso sólo si el votante que ocupa el lugar de la mediana (que emite el voto decisivo) tiene un «precio impuesto» igual a su deseo marginal de pagar. Raramente será este el caso. En una democracia representativa la competencia entre dos partidos conduce, en condiciones ideales, al mismo resultado para la oferta de bienes públicos que la votación por mayoría simple. Con más de dos partidos y/o una competencia

política imperfecta, la oferta de bienes públicos resultante en general no puede determinarse. Los bienes públicos no deberían identificarse con la provisión pública: algunos bienes públicos se suministran privadamente y hay muchos bienes no públicos que se suministran políticamente.

Se han ideado procedimientos para la toma de decisiones que resuelven el problema del gorrón. Estos «mecanismos de revelación de la preferencia» no proporcionan ninguna ventaja para la descripción de su preferencia por el bien público. Sin embargo, estas propuestas son difíciles de entender por los participantes y violan el principio del secreto de voto.

En experimentos de laboratorio parece que los individuos están dispuestos a contribuir hasta cierto punto al coste de suministrar un bien público, incluso en un gran número de casos. Las consideraciones éticas parecen jugar un papel significativo en el contexto de los bienes públicos; muchas personas parecen tener escrúpulos morales en relación con el comportamiento como gorrones. BRUNO S. FREY

Véase también ELECCIÓN PÚBLICA.

bienestar, economía del. Véase ECONOMÍA DEL BIENESTAR.

bienestar social [*social welfare*]. El adjetivo «económico» es tal vez más apropiado, dado que cuando es discutido por economistas, *bienestar «social»* incluye bienes y servicios pero no elementos sociales más amplios. El planteamiento moderno es una fusión de dos planteamientos anteriores, un planteamiento «estadístico», tosco pero eficaz, y un planteamiento analítico del bienestar, sutil y elegante.

La aproximación estadística mide el bienestar social en términos de dos parámetros: la renta real y su distribución. El juicio global que uno puede formarse es entonces hasta cierto punto subjetivo, dependiendo de cómo se valoran las ganancias (o pérdidas) de la renta real en comparación con las pérdidas (o ganancias) igualitarias. Captar globalmente la distribución de la renta en un parámetro es, por supuesto, extremadamente arbitrario, pero para muchos objetivos (por ejemplo, para comparaciones transversales) es razonablemente correcto tomar alguna medida de la renta real per cápita y un índice de desigualdad

como el coeficiente de Gini. La propia medida de la renta real no deja de ser ambigua, porque su composición cambia a lo largo del tiempo, como lo hace su distribución. El aspecto de su composición está íntimamente conectado con la teoría de los números índices y con la teoría de la conducta del consumidor. Utilizar precios corrientes como elementos de ponderación para las diferentes mercancías es, sin embargo, una aproximación práctica razonable a las variaciones de la renta real. Los cambios en la distribución son más importantes, y sólo pueden ignorarse en el raro caso de que la renta real haya aumentado para todos en la misma proporción. Todo esto es esencialmente una elaboración del doble criterio de Pigou, de que la renta real aumente sin que el pobre esté peor que antes *o* que el pobre esté mejor que antes y la renta real no disminuya.

Durante algún tiempo se pensó —Kaldor y Hicks— que sería deseable utilizar sólo la renta real, sin juicios distributivos, para evaluar las políticas económicas. Esto es así porque se decía que las comparaciones interpersonales «no eran científicas». La «nueva economía del bienestar» defendió el uso de un principio de compensación: si la adopción de una política permitía a los ganadores compensar a los perdedores y además mejorar su posición, entonces la política proporcionaría una mejora. Más adelante, y debido a Scitovsky, tuvo que añadirse que los perdedores no pudieran sobornar a los ganadores para volver a la posición original. Surgió la controversia sobre si el principio era meramente una prueba de los aumentos de la renta real o un criterio para su mejora. Parte de la dificultad radica en si la compensación debía ser real o sencillamente hipotética. En la década de los cincuenta, Little insistió, con éxito, en que las consideraciones distributivas tenían que volverse a introducir. Aunque el intento de prescindir de la distribución fracasó, existe todavía la impresión de que la renta real es algo más importante y más fundamental, especialmente a largo plazo (es, después de todo, una condición *sine qua non*). El principio de compensación estaba destinado a ser una prueba de la eficiencia económica de la que es deseable no alejarse demasiado.

El otro planteamiento, el analítico del bienestar, parte de las preferencias de los individuos más que de la renta agregada. Las utilidades individuales son una función de los bienes y servicios de los individuos, y el bienestar social es una función de las utilidades individuales (Bergson, 1938). Junto con la teoría de la competencia, esta construcción permite desarrollar determinadas propiedades de optimalidad

de los mercados —esto es especialmente así si se permiten las redistribuciones globales (casi imposibles en la práctica)—. La mayoría de estas proposiciones, salvo las relativas a la redistribución, son independientes de los elementos de ponderación de la distribución y por tanto son fuertes frente a las preferencias distributivas. Cualesquiera que sean estas preferencias, la eficiencia requiere la igualdad de las tasas marginales de sustitución en la producción y en el consumo. Así, si las redistribuciones globales son posibles, el bienestar social se maximiza en competencia, siendo la distribución un asunto «político» aparte. Desgraciadamente, la dicotomía no puede sostenerse y en verdad no hay reglas simples para maximizar el bienestar social.

Una segunda utilización del planteamiento analítico del bienestar que hasta aquí se ha mostrado muy negativa (aunque útil) es la que relaciona la elección social con las preferencias individuales. Se pensó que tenía que haber algún método para pasar de estas últimas a la anterior. Arrow (1951) demostró que no era posible ninguna regla de transformación. Partiendo de ordenaciones de preferencias individuales es imposible deducir una ordenación social sin violar por lo menos uno de una serie de axiomas perfectamente razonables; por ejemplo, que la ordenación no puede ser impuesta, ni dictatorial, ni restringida en su campo, y así sucesivamente. Para dar ejemplos, un mecanismo competitivo tiene que rechazarse porque el campo está restringido a las mejoras del tipo Pareto respecto de la posición original y una función de bienestar bergsoniana porque tendría que ser impuesta (¿por un economista?). Por tanto, la elección social no puede fundamentarse en las preferencias individuales, excepto en casos relativamente triviales.

La reacción moderna frente a estas dos debilidades del planteamiento analítico del bienestar (la imposibilidad de las redistribuciones globales o la de reglas de transición aceptables) es mucho más explícita sobre los juicios distributivos y las comparaciones interpersonales. Si eso no es posible, el trabajo sobre la elección social permanece estéril y formal. Siguiendo a Atkinson (1970), se ha realizado un gran volumen de trabajo técnico sobre las relaciones entre las funciones de bienestar social y los índices de desigualdad. Dentro del planteamiento hay campo para todo un abanico de juicios de valor que van desde una preferencia nula por la igualdad hasta el énfasis rawlsiano [por Rawls] sobre la renta del más pobre. El planteamiento moderno se aparta del supuesto de Arrow de que tenemos sólo información ordinal sobre los individuos, sin volver a un utilitarismo vulgar. En el mismo

espíritu se aventura a hacer afirmaciones sobre equivalencia entre individuos y a comparar «necesidades». El bienestar social puede entonces representarse mediante un índice (siempre provisional), a través de medidas estadísticas que ciertamente incorporan juicios de valor admitidos pero que tienen un buen fundamento en la teoría del consumidor. Las medidas son un compromiso entre la conveniencia estadística y la (posiblemente estéril) pureza teórica. DAVID COLLARD

Bibliografía

Arrow, K. J., *Social Choice and Individual Values*, Nueva York, 1951 (hay trad. cast.: *Elección social y valores individuales*, Madrid, 1974).
Atkinson, A. B., «On the measurement of inequality», *Journal of Economic Theory*, 2 (1970).
Bergson, A., «A reformulation of certain aspects of welfare economics», *Quarterly Journal of Economics*, 52 (1938).

Lecturas complementarias

Mishan, E. J., *Introduction to Normative Economics*, Oxford, 1981.
Sen, A. K., *Choice, Measurement and Welfare*, Oxford, 1982.

Véase también ECONOMÍA DEL BIENESTAR; POLÍTICA DE BIENESTAR SOCIAL.

Cambio, tipo de. Véase TIPO DE CAMBIO.

Cambridge, escuela de economía de [*Cambridge School of Economics*]. En su Introducción de 1922 a los manuales económicos de Cambridge, Keynes definió la «Escuela de economía de Cambridge» como integrada por profesores de la Universidad de Cambridge (Reino Unido) cuyas «ideas ... pueden deducirse de ... los dos economistas que más han influido en Cambridge ..., el doctor Marshall y el profesor Pigou» (sucesor de Marshall en la cátedra de Economía Política), e incluyó a F. Lavington, H. D. Henderson, D. H. Robertson (sucesor de Pigou) y G. F. Shove.

En 1927 comenzó un proceso de rejuvenecimiento y crítica interna, cuando Keynes importó un joven italiano, P. Sraffa, que perpetró el «sacrilegio de señalar inconsistencias en Marshall», como puso de manifiesto Joan Robinson. Combinando trabajos de Shove, E. A. G. Robinson y R. F. Kahn, Joan Robinson desarrolló estas inconsistencias en un libro de 1933, que inició la «revolución de la competencia imperfecta». Poco después, con la ayuda de estos jóvenes economistas (y de J. E. Meade, un visitante de Oxford que con el tiempo sucedería a Robertson), el propio Keynes desafió las opiniones establecidas de Marshall y Pigou en su revolucionaria *Teoría general*.

La nueva generación, a la que se incorporaron Kaldor en los años cincuenta y Pasinetti en los sesenta, difundió y amplió la teoría de Keynes, formulando planteamientos originales de las teorías del capital, del crecimiento y de la distribución. Junto con la teoría de los precios de Sraffa (1960), que construyó en su primer trabajo, el proceso de crítica interna de los años treinta alcanzó la madurez en un planteamiento coherente (aunque Robertson y Meade defendieron las posiciones tradicionales) que sustituyó el análisis marginal tradicional y provocó las «controversias de Cambridge», que dominaron la eco-

nomía en los años sesenta y setenta. En los ochenta, los economistas de Cambridge no ofrecen un planteamiento unificado, aunque la tradición de Cambridge se conserva en los planteamientos poskeynesianos y del excedente en las universidades de todo el mundo. J. A. KREGEL

Bibliografía

Keynes, J. M., «Introduction» a H. D. Henderson, *Supply and Demand*, vol. I, Londres, 1922 (hay trad. cast.: «Introducción a los Cambridge Economic Handbooks», en *Lecturas sobre teoría económica*, seleccionadas por J. Hortalà Arau, Barcelona, 1970).

—, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Londres, 1936 (hay trad. cast.: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, 1963[6]; y cat.: *La teoria general de l'ocupació, l'interès i el diner*, Barcelona, 1987).

Robinson, J., *The Economics of Imperfect Competition*, Londres, 1933 (hay trad. cast.: *Economía de la competencia imperfecta*, Barcelona, 1973).

Sraffa, P., *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge, 1960 (hay trad. cast.: *Producción de mercancías por medio de mercancías*, Barcelona, 1966; y cat.: *Producció de les mercaderies per mitjà de mercaderies*, Barcelona, 1985).

Véase también DINÁMICA ECONÓMICA; ECONOMÍA KEYNESIANA; KEYNES, JOHN MAYNARD; TEORÍA DEL CAPITAL.

capital, consumo de [*capital consumption*]. La comprensión del consumo de capital (esto es, el consumo de capital fijo) debe basarse en una comprensión de la distinción entre capital fijo y capital circulante. En este contexto, la palabra «capital» se refiere a activos tangibles (es decir, excluyendo activos financieros). Los elementos del capital circulante se usan exclusivamente de una vez por todas en el proceso de producción; los elementos del capital fijo se utilizan de un modo continuo y repetido en dicho proceso. Una modista tiene un stock de ropa y una máquina de coser: la ropa se usa de una vez en el proceso de confección; la máquina puede emplearse repetidamente. La ropa es *capital circulante*; la máquina de coser es *capital fijo*. La característica universal de los elementos del capital fijo (aparte de la tierra) es que, por más de una razón, tienen un tiempo finito de vida útil y que en su momento tendrán que ser reemplazados (como la ropa tiene que

ser reemplazada de inmediato), si tiene que seguir el proceso productivo.

Supongamos que el tiempo de vida útil de una máquina de coser sea de diez años: al principio del año 1, la modista comienza su negocio con una máquina de coser (nueva) valorada en 1.000 dólares y al final del año 10 la máquina de coser no vale nada (suponiendo que no tenga un valor residual como chatarra). Para continuar en el negocio, la modista tiene que gastar 1.000 dólares en la reposición de la máquina de coser (haciendo abstracción de la inflación, lo que es una condición muy significativa). Ahora bien, si a lo largo de los años la modista no ha recogido de todos sus clientes una cantidad agregada de 1.000 dólares, entonces el efecto es que aquellos clientes han recibido el regalo gratuito de los servicios de la máquina de coser. Por tanto, debe cargarse a los clientes el uso del capital fijo. Supongamos que la modista hace doscientos vestidos al año; durante diez años se habrán confeccionado 2.000 vestidos y a los clientes se les ha debido cargar medio dólar por vestido, con lo que tenemos: 1.000 dólares (coste del capital original de la máquina de coser) *dividido por* 2.000 (vestidos) *es igual a* medio dólar por vestido. El medio dólar es el cargo por el consumo de capital (fijo) por vestido, y es análogo al cargo efectuado por la ropa utilizada. El precio cargado debe incluir el coste del consumo de capital por vestido.

Sin embargo, la mayoría de empresas no proceden de este modo directo para incorporar el consumo de capital al precio de los artículos que producen. En vez de ello, puede obtenerse el mismo resultado efectuando una deducción global de la renta bruta anual por el consumo anual de capital (renta bruta que incluye el consumo de capital). La modista puede deducir de la renta bruta un cargo *anual* por el consumo de capital, es decir: 1.000 dólares (coste de capital original de la máquina de coser) *dividido por* 10 (años de vida útil de la máquina de coser) *es igual a* 100 dólares por año.

Si la «renta» debe ser sometida a tributación, la renta neta es más adecuada que la renta bruta como base imponible. Por tanto, las autoridades fiscales tienen regulaciones relativas a la deducción del consumo (anual) de capital, conocidas también como provisiones de depreciación.

Hay varios métodos para calcular el flujo de provisiones de depreciación. La fórmula que se ha utilizado antes es la conocida como método «lineal», porque proporciona una disminución lineal del valor depreciado del stock de capital fijo y un incremento lineal de las pro-

visiones de depreciación acumuladas (esto es, hay un cargo anual constante por depreciación), como sigue: al principio del año 1, 1.000 dólares de capital y 0 dólares de provisiones de depreciación acumuladas; al final del año 1, 900 dólares de valor depreciado del capital y 100 dólares de provisiones de depreciación acumuladas; al final del año 2, 800 dólares de valor depreciado del capital y 200 dólares de provisiones de depreciación acumuladas; y así sucesivamente, hasta el final del año 10, 0 dólares de valor depreciado del capital y 1.000 dólares de provisiones de depreciación acumuladas. En total, la suma del capital depreciado y las provisiones de depreciación acumuladas siempre es igual a 1.000 dólares y así se «mantiene» el capital (es decir, la riqueza) intacto.

Este ejemplo aritmético ilustra las definiciones: «Depreciación es la medida del desgaste, del consumo o de otra pérdida de valor de un activo fijo» (véase Accounting Standards, 1982); o que el consumo de capital es la disminución del valor del capital fijo entre dos fechas contables; o que el cargo por las provisiones de depreciación es un método de asignación del coste (original) de un activo de vida larga entre los períodos de tiempo durante los cuales se mantendrá operativo. También ilustra cómo la finalidad de cargar el consumo de capital sobre la renta bruta para llegar a un beneficio neto (verdadero) es preservar a una empresa de «vivir a costa de su capital»: «Una provisión para depreciación reduce el beneficio en una cantidad que de otro modo podría haberse considerado disponible para ser distribuida como dividendo» (Pizzey, 1980). No es esencial que las provisiones de depreciación sean reinvertidas en el mismo elemento: es completamente correcto que la modista invierta de un modo continuo las provisiones de depreciación en, digamos, una máquina de hacer punto. Lo esencial es que esté disponible en todo momento el equipo de capital suficiente para la producción. DUDLEY JACKSON

Bibliografía

Accounting Standards, *Statements of Standard Accounting Practice 12*, «Accounting for depreciation», Londres, 1982.

Pizzey, A., *Accounting and Finance: A Firm Foundation*, Londres, 1980.

Véase también ANÁLISIS STOCK-FLUJO; TEORÍA DEL CAPITAL.

capital, teoría del. Véase TEORÍA DEL CAPITAL.

capital humano [*human capital*]. Capital humano es el stock de talentos, habilidades y conocimientos adquiridos que pueden aumentar la capacidad de ingresos de un trabajador en el mercado laboral. Se suele distinguir entre capital humano *general* —que se considera que afecta a los ingresos potenciales en un amplio abanico de tareas y ocupaciones— y capital humano *específico*, que aumenta la capacidad de ingresos de una persona en la empresa concreta en la que está empleado, pero que tiene un valor irrelevante en cualquier otra parte. Un ejemplo del primero sería la educación formal en habilidades generales como matemáticas; un ejemplo del último sería el conocimiento adquirido sobre los trabajos de una empresa en concreto o sobre los contactos personales en el seno de la misma. En muchos casos, el capital humano tiene una forma intermedia, si se adquiere «fuera del puesto de trabajo», en forma de adiestramiento escolar o vocacional, o «en el puesto de trabajo», en términos de experiencia laboral.

En algunos aspectos el análisis económico del capital humano suscita problemas similares al del capital tal como se le entiende convencionalmente en términos de plantas empresariales y equipo. Es probable que sea heterogéneo en la forma; se acumula a lo largo de un período sustancial de tiempo utilizando trabajo y capital preexistentes; la inversión adicional requiere usualmente sacrificios inmediatos (en términos de renuncia de ingresos y gastos de matrícula); su calidad se verá afectada por el progreso técnico; los rendimientos esperados por un individuo tienen que ser probablemente bastante inciertos, y el stock de capital estará sujeto a deterioro físico y obsolescencia. Sin embargo, hay considerables diferencias. Mientras que uno puede entender los rendimientos sobre el capital físico o financiero, bien por la percepción del flujo de beneficios que afluye al propietario del activo, bien por la venta del propio activo, los rendimientos del capital humano generalmente pueden ser percibidos sólo por la persona en la que se han realizado las inversiones (aunque hay excepciones, tales como los aprendices), y por lo común requieren un esfuerzo adicional en forma de trabajo, a fin de poderse expresar en términos monetarios. El stock de capital humano no puede transferirse como pueden serlo los derechos a otras formas de riqueza, aunque las inversiones que los padres realizan en la escolarización de sus hijos y en la educa-

ción informal en el hogar se toman a veces como análogas a los legados del capital financiero.

Aunque la idea de inversión en sí misma goza de amplia aceptación en términos de sus principios generales, muchos economistas se muestran remisos a aceptar versiones más fuertes de la teoría de la determinación de los ingresos y de la teoría de la distribución de la renta de las que se han basado en el trabajo pionero de Becker (1964) y Mincer (1958). Este análisis supone generalmente que siempre que los mercados de trabajo sean suficientemente competitivos, los servicios de los diferentes tipos de capital humano serán suficientemente sustituibles y las oportunidades de educación suficientemente abiertas, de tal modo que las diferencias de ingresos pueden relacionarse de modo inequívoco con la adquisición diferencial de capital humano. A partir de estos supuestos, se han llevado a cabo estimaciones de los rendimientos (en términos de aumento de ingresos potenciales) de la inversión humana (medida en la renuncia a ingresos y otros costes), utilizando el ingreso observado en muestras de corte transversal y en estudios similares a lo largo del tiempo. La tasa de rendimiento de tales inversiones, en general, se ha estimado entre un 10 y un 15 por 100. Sin embargo, hay que subrayar que tales estimaciones descuidan a menudo el impacto de otros factores económicos y sociales que pueden afectar a la dispersión de los ingresos. FRANK A. COWELL

Bibliografía
Becker, G. S., *Human Capital*, Nueva York, 1964.
Mincer, J., «Investment in human capital and personal income distribution», *Journal of Political Economy*, 66 (1958).

Lecturas complementarias
Mincer, J., *Schooling, Experience and Earnings*, Nueva York, 1974.
Schultz, T. W., *Investment in Education*, Chicago, 1972.

Véase también TEORÍA DEL CAPITAL.

capitalismo [*capitalism*]. El término capitalismo se refiere a un sistema particular de organización socioeconómica (generalmente en oposición al feudalismo por una parte y al socialismo por otra), cuya naturaleza se define de una manera más implícita que explícita. Al igual

que sucede con otros conceptos cargados de valoración y susceptibles de controversia política, su definición —implícita o explícita— muestra una tendencia camaleónica a variar según el sesgo ideológico de su usuario. Incluso cuando se trata como categoría histórica y se la describe con precisión, con una finalidad de análisis objetivo, la definición adoptada se asocia a menudo con una visión distintiva de la secuencia temporal y del carácter del desarrollo histórico. Así, historiadores como Sombart, Weber y Tawney, que relacionaron los cambios de la organización económica con cambios en las actitudes religiosas y éticas, encontraron la esencia del capitalismo en el espíritu adquisitivo de la empresa que obtiene beneficios y se concentraron en el desarrollo que tuvo lugar en los siglos XVI, XVII y principios del XVIII. Probablemente una mayoría de historiadores han visto que el capitalismo alcanzó su máximo desarrollo durante la Revolución industrial y han tratado el período anterior como parte de una larga transición entre feudalismo y capitalismo. Los historiadores marxistas han identificado una serie de etapas en la evolución del capitalismo —por ejemplo, capitalismo mercantil, capitalismo agrario, capitalismo industrial, capitalismo de Estado— y gran parte del debate reciente sobre sus orígenes y progreso ha girado en torno a diferentes opiniones sobre la significación, ritmo y características de cada etapa. Así, Wallerstein (1979) adopta una perspectiva de economía mundial y localiza sus orígenes en el capitalismo agrario que caracterizó a la Europa de los siglos XVI, XVII y XVIII; mientras que Tribe (1981), que también toma al capitalismo agrario como el modo de producción capitalista original, ve su esencia en una economía nacional donde la producción está separada del consumo y coordinada de acuerdo con la rentabilidad de las empresas que operan en competencia mutua.

Cualquiera que sea el objetivo histórico o polémico del autor, sin embargo, su definición tiene que estar probablemente muy influida por Karl Marx, que fue el primero que intentó un análisis sistemático de la «ley económica del movimiento» de la sociedad capitalista y de quien procede la mayor parte de la subsiguiente controversia sobre la naturaleza y papel del capitalismo. Para Marx, el capitalismo es un «modo de producción» en el que hay básicamente dos clases de productores: *a*) los capitalistas, que poseen los medios de producción (capital o trabajo), toman en la estrategia del día a día las decisiones económicas sobre la tecnología, la producción y el marketing, y se apropian de los beneficios de la producción y distribución; y *b*) los trabajadores,

que no poseen ninguna propiedad, pero que tienen la libertad de disponer de su trabajo a cambio de salarios que dependen del número de los que buscan ocupación y de la demanda de sus servicios. Esta fue esencialmente la definición adoptada, por ejemplo, por los historiadores económicos no marxistas, como Lipson y Cunningham, y por marxistas como Dobb. Dada esta perspectiva, es primariamente la aparición de una clase dominante de empresarios que proporcionan el capital necesario para activar un conjunto sustancial de trabajadores lo que señala el nacimiento del capitalismo.

Los teóricos económicos ortodoxos evitan el concepto de capitalismo: es demasiado amplio para sus objetivos porque tiene en cuenta las relaciones sociales de producción. Los historiadores económicos modernos vinculados a un marco ortodoxo de teoría económica tienden también a evitar el término. Sin embargo, reconocen un aspecto significativo del capitalismo al destacar la racionalidad, la maximización de beneficios y la contabilidad por partida doble como características de la empresa capitalista; y los debates posteriores a la segunda guerra mundial sobre el desarrollo económico a partir de un momento anterior han mostrado una tendencia a considerar la aparición de este «espíritu capitalista» como un prerrequisito esencial del proceso de crecimiento económico sostenido en los países no socialistas. (Véanse, por ejemplo, Landes, 1969; North y Thomas, 1973; Morishima, 1982.)

El debate moderno sobre el capitalismo en las economías contemporáneas avanzadas ha girado en torno a su condición de alternativa al socialismo. Los economistas marxistas siguen a Marx en considerar al capitalismo como un modo de producción cuyas contradicciones internas determinarán que en su momento sea reemplazado por el socialismo. Después de la segunda guerra mundial, cuando los gobiernos de la mayoría de los países desarrollados fijaron el pleno empleo y el máximo crecimiento económico como objetivos explícitos de la política económica nacional, hubo una fuerte propensión de los gobiernos de las economías capitalistas a intervenir activa y extensivamente en el proceso de producción. En esa etapa, los temas interesantes para la mayoría de economistas occidentales parecían ser el equilibrio cambiante del poder económico privado y público (véase Shonfield, 1965) y el grado en que era deseable o inevitable que las economías capitalistas crecientemente «mixtas» convergieran hacia el socialismo. A finales de los años sesenta y setenta, cuando el auge sin

precedentes de la posguerra en la actividad económica mundial se acabó, los economistas marxistas pudieron señalar confiadamente la «crisis del capitalismo», de la que encontraban evidencia en el aumento de la desocupación y de la inflación en los países capitalistas; pero los economistas no marxistas habían perdido su anterior consenso. El debate económico sobre el capitalismo tiene lugar ahora en un contexto político que es relativamente hostil a la intervención estatal; y aquellos economistas que creen que el «espíritu del capitalismo», o la libre empresa privada, es la clave del progreso tecnológico sostenido y que esto se debilita por las políticas económicas socialistas, parecen poseer una mayor convicción de la que exhibían en los años cincuenta y sesenta. PHYLLIS DEANE

Bibliografía

Dobb, M., *Studies in the Development of Capitalism*, Londres, 1946 (hay trad. cast.: *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*, Buenos Aires, 1971).

Landes, D., *Prometheus Unbound*, Cambridge, 1969 (hay trad. cast.: *Progreso tecnológico y revolución industrial*, Madrid, 1979).

Morishima, M., *Why has Japan Succeeded?*, Cambridge, 1982 (hay trad. cast.: *Por qué ha triunfado el Japón*, Barcelona, 1984).

North, D. C., y R. P. Thomas, *The Rise of the Western World*, Cambridge, 1973 (hay trad. cast.: *El nacimiento del mundo occidental*, Madrid, 1978).

Shonfield, A., *Modern Capitalism*, Londres, 1965 (hay trad. cast.: *El capitalismo moderno*, México, 1967).

Sombart, W., *The Quintaessence of Capitalism*, Nueva York, 1915 (original alemán: *Der Bourgeois*).

Tawney, R. H., *Religion and the Rise of Capitalism*, Londres, 1926 (hay trad. cast.: *La religión en el origen del capitalismo*, Buenos Aires, 1959).

Tribe, K., *Genealogies of Capitalism*, Londres, 1981.

Wallerstein, I., *The Capitalist World-Economy*, Cambridge, 1979.

Weber, M., *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, Nueva York, 1930 (ed. original alemana: *Protestantische ethik*, Tubinga, 1922) (hay trad. cast.: *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Barcelona, 1969).

cárteles y asociaciones comerciales [*cartels and trade associations*]. Los cárteles son una forma común de colusión en los mercados oligopolísticos. En un mercado con muchos vendedores (competencia perfecta), cada uno de ellos puede tomar el precio de mercado como un parámetro, pero en un mercado oligopolístico las empresas saben que sus decisiones sobre la formación de los precios afectarán a las deci-

siones de las demás. Se admite comúnmente que la maximización aislada del beneficio en un mercado oligopolístico llevará a todos los productores a obtener menores beneficios de los que sería posible si se pusieran de acuerdo. Los cárteles y asociaciones comerciales son tipos de colusión, los primeros en mercados con un pequeño número de empresas y los últimos en mercados donde hay muchas (100). Los cárteles varían desde los acuerdos entre caballeros hasta los contratos que vinculan legalmente. En la mayoría de países son ilegales, pero también se han formado a menudo por iniciativa gubernamental, como en Alemania y los Estados Unidos en los años treinta. El objetivo de un cártel es elevar el precio y reducir la cantidad para aumentar los beneficios de la industria. Aunque por lo general se les ve (y en general existen), a menudo son inestables, en cuanto a que cada empresa tiene un incentivo para defraudar ofreciendo pequeños descuentos para conseguir mayores ventas. Puesto que cada empresa puede defraudar, muchas lo harán y la defraudación será un hecho a menos que el cártel sea estrictamente vigilado. Los cárteles pueden adoptar muchas formas, desde acuerdos públicos (o secretos) hasta acuerdos tácitos sobre el liderazgo de precios en el mercado. El acuerdo se presenta más fácil de alcanzar cuando el número de partes implicadas es pequeño, los productos son homogéneos y la regulación gubernamental es poco exigente. Los desarrollos recientes de la teoría de juegos, utilizando una teoría de juegos de dinámica infinita con descuento temporal y revancha verosímil por el fraude, han ayudado a nuestra comprensión del tema (véase Friedman, 1982), pero han servido sólo para subrayar la indeterminación de las posibles soluciones en los mercados cartelizados. RAY BARRELL

Bibliografía

Fiedman, J., *Oligopoly Theory*, Cambridge, 1982.

Lectura complementaria

Scherer, F. M., *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Chicago, 1980[2].

Véase también ANTITRUST, LEGISLACIÓN; CONCENTRACIÓN DE EMPRESAS; MONOPOLIO; OLIGOPOLIO.

ciclos económicos [*business cycles*]. Los ciclos económicos son ciclos recurrentes de acontecimientos económicos relativos a un período de crecimiento más rápido del normal o promedio (*fase expansiva*) que culminan en un máximo, seguido por una fase de desarrollo más lento que el promedio (*recesión*), o un período de crecimiento negativo (*depresión*), que culmina en un mínimo. En la literatura de posguerra se supone normalmente que los ciclos económicos tienen una duración de cuarenta a sesenta meses, que se distinguen de diversos ciclos más largos que han sido discutidos en la literatura económica, tales como el ciclo comercial de seis a ocho años, el ciclo Kuznets o de la construcción, de quince a veinticinco años, y el ciclo Kondratieff, de cincuenta a sesenta años.

Se ha considerado comúnmente que los ciclos económicos evolucionan en torno a una tendencia de crecimiento a largo plazo, especialmente en el período de la posguerra, y esto ha llevado a una distinción entre la «teoría del ciclo económico», que trata de explicar las fluctuaciones alrededor de la tendencia, y la «teoría del crecimiento», que intenta explicar la propia tendencia del crecimiento. En los años setenta renació el interés por las ondas largas, y una visión alternativa es que los ciclos económicos son fluctuaciones de la actividad económica a corto plazo en torno a ciclos u ondas más largos. En este caso, los ciclos económicos se analizarán como ciclos de crecimiento, con fases expansivas de rápido crecimiento que alternan con fases contractivas de crecimiento más lento (o recesiones) durante la fase alcista de la onda larga; mientras que durante la fase bajista de dicha onda se tendrán períodos de crecimiento positivo en la fase expansiva seguidos por períodos de crecimiento cero o negativo en la fase contractiva (o depresión).

Ha habido algún debate sobre si los ciclos económicos son fluctuaciones económicas sistemáticas, o si en lugar de ello son puramente fluctuaciones aleatorias de la actividad económica. Desde luego es verdad que los ciclos económicos no son regulares, en el sentido de una onda de duración e intensidad constantes. Pero el peso de la evidencia, debido en gran parte a los estudios realizados a través del National Bureau of Economic Research, indica que los ciclos económicos son suficientemente uniformes para garantizar un estudio serio.

La construcción de ciclos económicos durante el período de posguerra ha adoptado generalmente el planteamiento, sugerido por el trabajo de Frisch y Slutsky, de considerar el sistema económico como

fundamentalmente estable, pero sometido al bombardeo de una serie de *shocks* o acontecimientos inesperados. Así, los modelos de ciclo económico por lo general han tratado de idear un «modelo de propagación» de la economía capaz de transformar los shocks, generados por un modelo de impulso, en un ciclo. Utilizando esta estrategia, se han ideado muchos modelos diferentes; éstos varían de acuerdo con el grado de estabilidad supuesto en el «modelo de propagación», la forma de las series de shocks generados por el «modelo de impulso» y las fuentes de los shocks y sectores de la economía descritos por el modelo de propagación. Los diversos modelos han implicado generalmente sistemas de ecuaciones de segundo orden estocásticamente lineales. Los supuestos de linealidad sirven para simplificar el análisis y para permitir una distinción fácil entre el ciclo económico y la teoría del crecimiento, porque el crecimiento puede representarse por medio de una tendencia lineal o logarítmica lineal. Ha habido excepciones a esta estrategia de modelización general, que han utilizado sistemas de ecuaciones no lineales capaces de generar —en ausencia de shocks— «ciclos límite» autosostenidos. Éstos pueden ser estables y autorrepetitivos incluso en presencia de shocks, que producen simplemente alguna irregularidad adicional. Tales contribuciones han sido relativamente raras pero pueden ir siendo cada vez más comunes si los economistas se van familiarizando con las técnicas no lineales del análisis matemático y estadístico. La posibilidad de modelización del ciclo económico como ciclo límite, como alternativa al planteamiento de Frisch y Slutsky, suscita la cuestión general de si el ciclo económico es algo que habría de desaparecer en ausencia de shocks o si es endógeno al sistema económico.

Los modelos no lineales también han tratado comúnmente los ciclos económicos y la teoría del crecimiento por separado. Sin embargo, existe una visión alternativa, que consiste en que los ciclos económicos y el crecimiento deben explicarse conjuntamente y que se requiere una teoría del desarrollo económico dinámico. Esta opinión se asocia frecuentemente con los escritos marxistas, pero otros estudiosos del ciclo económico han sugerido que el trabajo de Schumpeter puede brindar un punto de partida útil.

En 1975, la publicación de una serie de escritos que discutían las teorías política y del equilibrio del ciclo económico tuvo un notable impacto. La teoría política del ciclo económico argumenta que los ciclos económicos son, de hecho, ciclos económicos electorales derivados

de la manipulación de la economía por parte de los gobiernos, para ganar las elecciones. Esto contrasta con la ampliamente compartida visión keynesiana de mediados de los años sesenta de que los gobiernos, a través de las políticas anticíclicas de dirección de la demanda, habían tenido en conjunto éxito en la reducción de la amplitud del ciclo, aunque se admitía que a veces pudieran haberla agravado a causa de los problemas derivados del retraso en producirse los efectos de las intervenciones políticas. La teoría del equilibrio del ciclo económico supone que los agentes económicos están dotados de «expectativas racionales», pero deben tomar decisiones basadas en información inadecuada sobre si los cambios en los precios son puramente inflacionistas, de modo que no se requiere ninguna respuesta real, o si indican una oportunidad de beneficios. En los modelos basados en esta teoría, la política monetaria anticíclica sistemática puede no tener efectos y lo único que puede hacer el gobierno es reducir los shocks en la economía practicando una política monetaria sistemática. La teoría del equilibrio del ciclo económico contrasta con la mayoría de las demás teorías, que consideran los ciclos económicos fundamentalmente como un fenómeno de desequilibrio. Aunque las teorías política y del equilibrio poseen muchos rasgos contrastantes, ambas plantean cuestiones relativas al tratamiento apropiado del gobierno en los modelos del ciclo económico. La opinión keynesiana compartida era que el gobierno debía tratarse exógenamente. Por el contrario, las teorías política y del equilibrio del ciclo económico indican que el gobierno debe tratarse endógenamente en los modelos del ciclo económico. Una posible vía de progreso en la modelización del ciclo económico debe implicar a la teoría de los juegos en los análisis de la formación de la política gubernamental.

Las teorías política y del equilibrio del ciclo económico tienen sus orígenes en literatura muy anterior y la evidencia en apoyo de cada una de ellas dista bastante de ser decisiva. Sin embargo, estas modernas teorías han reavivado el interés por el controvertido tema de la naturaleza y causas de los ciclos económicos. ANDY MULLINEUX

Lecturas complementarias

Hansen, A. H., *Business Cycles and National Income*, Nueva York, 1964 (ed. ampliada).

Haberler, G., *Prosperity and Depression*, Londres, 1964[5] (hay trad. cast.: *Prosperidad y depresión*, México, 1984).

Kuhne, K., *Economics and Marxism: Vol. II — The Dynamics of the Marxian System*, Londres, 1979.
Mandel, E., *Long Waves of Capitalist Development: The Marxist Interpretation*, Cambridge, 1980 (hay trad. cast.: *Las ondas largas del desarrollo capitalista: la interpretación marxista*, Madrid, 1986).
Mullineux, A. W., *The Business Cycle After Keynes: A Contemporary Analysis*, Brighton, 1984.
Schumpeter, J. A., *Business Cycles*, 1939; reimpresión, Chicago, 1982, 2 vols.

Véase también CRISIS FINANCIERAS; ESTANFLACIÓN; PRINCIPIO DEL ACELERADOR.

cliometría [*cliometrics*]. El término cliometría (neologismo que relaciona el concepto de medición con la musa de la historia) fue acuñado al parecer en la Universidad Purdue (Indiana, Estados Unidos), a finales de los años cincuenta. Aplicada originalmente al estudio de la historia económica tal como lo realizan los académicos con formación de economista (y también denominada, por sus cultivadores y por otros, «nueva historia económica», «historia econométrica» e «historia económica cuantitativa»), más recientemente la cliometría se ha aplicado a un abanico más amplio de estudios históricos (incluyendo la «nueva historia política», la «nueva historia social» y también la «historia de la ciencia social»).

El primitivo interés de los historiadores en la cliometría refleja en parte el impacto de dos trabajos importantes en la historia económica de los Estados Unidos. Las prolijas estimaciones realizadas por Conrad y Meyer (1958) sobre la rentabilidad de la esclavitud antes de la guerra civil, y la evaluación cuantitativa del papel de los ferrocarriles en el crecimiento económico, llevada a cabo por Fogel (1964), provocó un debate de gran alcance, que dedicó mucha atención a cuestiones tanto de método como de sustancia. Mientras estos dos trabajos, combinando la teoría económica y el análisis cuantitativo, atraían la máxima atención, otros dos libros publicados casi al mismo tiempo destacaban también el aspecto cuantitativo, aunque de un modo más tradicional (y menos controvertido). Un volumen de conferencias publicado por el National Bureau of Economic Research (NBER) y editado por Parker en 1960 presentaba un número de estudios importantes (entre otros, de Easterlin, Gallman, Lebergott y North) retrotrayendo

muchas series temporales relevantes sobre variables económicas a principios del siglo XIX, esfuerzo complementado por la publicación, algunos años después, de otro volumen de conferencias del NBER que trataba principalmente del cambio económico durante el siglo XIX (1966). North (1961) combinó sus nuevas estimaciones del comercio exterior de antes de 1860 con un planteamiento regional familiar para describir el perfil básico del crecimiento económico de los Estados Unidos desde 1790 hasta la guerra civil. Estos trabajos tuvieron implicaciones importantes en las discusiones sobre el crecimiento económico de los Estados Unidos, particularmente en el período anterior a la guerra civil. La concentración de publicaciones relevantes en un corto período de tiempo, junto con el inicio de una conferencia anual de cliometristas en la Universidad Purdue (que, con algunos cambios en el lugar de reunión, todavía se celebra), generó el ímpetu que condujo a cambios más notables en la naturaleza de los trabajos de historia económica norteamericana, así como a revisiones de muchas interpretaciones de desarrollos anteriores. A finales de los años cincuenta y sesenta pudieron observarse cambios parecidos en otros subcampos de la historia, particularmente la historia política y social, aunque fue en la historia económica donde la concentración sobre la teoría, los datos cuantitativos y los métodos estadísticos fue más completa.

Las características más generales del trabajo cliométrico (en historia económica) han sido el empleo sistemático de la teoría económica y sus conceptos para examinar el crecimiento económico en el pasado, y la ampliamente difundida preparación y análisis estadístico formal del material cuantitativo. Aunque pueda parecer que nada de esto proporcione un nuevo planteamiento de los estudios históricos (como a menudo se ha señalado en pretensiones críticas de novedad), la atención más explícita a la teoría y el recurso más frecuente a materiales cuantitativos y a procedimientos estadísticos han tenido un impacto importante sobre la manera en que las cuestiones históricas han sido planteadas e interpretadas. Sin embargo, los cliometristas todavía discrepan en la manera de utilizar los métodos cuantitativos y estadísticos. Para algunos, el trabajo más importante es la preparación de los datos cuantitativos, bien sea la información detallada sobre un período de tiempo en particular (por ejemplo, las muestras de los registros de población, agricultura y manufacturas, tomadas del censo federal de cada década), o bien las series temporales de períodos largos (por ejemplo, renta y riqueza nacional, salarios, fuerza de trabajo),

para ser utilizados en la medición y comprensión de los cambios económicos en el pasado. Estas estimaciones exigen reconstrucciones imaginativas a partir de las muestras disponibles de los datos del pasado, pero a menudo no requieren instrumentos estadísticos sofisticados. Otros insisten en el uso de métodos estadísticos más formales, generalmente análisis de regresión, para contrastar las hipótesis. Y algunos cliometristas se limitan a la utilización de la teoría económica para analizar cambios institucionales y económicos, que no son descritos cuantitativamente.

El interés sostenido en la teoría económica (y en la política y sociológica) ha conducido a un intento más frecuente de encontrar generalizaciones históricas basadas en conceptos y métodos de ciencia social, con lo que algunos historiadores formados de modo más tradicional parecen sentirse más cómodos. Sin embargo, la capacidad de reunir y examinar datos, de fuentes de archivo o publicadas, incrementada por el desarrollo de los ordenadores, ha permitido una considerable expansión del conjunto de material relevante en cuestiones de interés para los historiadores, así como mejores métodos de organización, de análisis y de contrastación de los datos. En años recientes, el calor de los primeros debates sobre el método aparentemente parece haber declinado, a medida que la utilización de métodos cuantitativos y construcciones teóricas ha llegado a ser una parte del instrumental estándar de los historiadores, mientras que los cliometristas han ampliado el campo de cuestiones que han discutido y los tipos de evidencia utilizados.

Aunque los primeros estudios cliométricos fueron hechos principalmente por investigadores norteamericanos y, por razones de disponibilidad de datos, se referían generalmente a los Estados Unidos durante el siglo XIX, a lo largo de las dos últimas décadas se ha ampliado el objetivo temporal y geográfico, así como las clases de cuestiones a las que se ha aplicado el análisis cliométrico. Se ha trabajado mucho sobre el período colonial, así como sobre el siglo XX, en los Estados Unidos. Y no sólo se han ampliado los intereses de los cliometristas norteamericanos hasta incluir estudios de otras partes del mundo, sino que el trabajo cliométrico se ha desarrollado en otros países, particularmente en Gran Bretaña y en la Europa occidental. Aunque, como sucede en la mayoría de intentos de clasificación, a menudo es difícil trazar una línea divisoria precisa, la historia cliométrica sigue insistiendo en la aplicación sistemática de la teoría de la ciencia social y

en el empleo de datos cuantitativos y análisis estadístico para comprender el pasado histórico. STANLEY L. ENGERMAN

Bibliografía

Conrad, A. H., y J. R. Meyer, «The economics of slavery in the ante-bellum South», *Journal of Political Economy* (1958).

Fogel, R. W., *Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History*, Baltimore, 1964 (hay trad. cast.: *Los ferrocarriles y el crecimiento económico de Estados Unidos. Ensayos de historia econométrica*, Madrid, 1972).

National Bureau of Economic Research, *Trends in the American Economy in the Nineteenth Century*, Conferencia sobre Investigación acerca de la Renta y de la Riqueza, ed. Parker, Princeton, 1960.

—, *Output, Employment, and Productivity in the United States after 1800*, Conferencia sobre Investigación acerca de la Renta y de la Riqueza, Nueva York, 1966.

North, D. C., *The Economic Growth of the United States, 1790-1860*, Englewood Cliffs, N.J., 1961.

Lecturas complementarias

Engerman, S. L., «Recent developments in American economic history», *Social Science History* (1977).

Kousser, J. M., «Quantitative social-scientific history», en M. Kammen, ed., *The Past Before Us*, Ithaca, 1980.

McCloskey, D. N., «The achievements of the cliometric school», *Journal of Economic History* (1978).

—, y G. Hersh, *The Bibliography of Historical Economics, 1957-1980*, Cambridge, 1985.

comercio internacional [*international trade*]. El comercio internacional no es intrínsecamente diferente de las transacciones en las que las mercancías no cruzan las fronteras nacionales. Sin embargo, el estudio del comercio internacional ha constituido tradicionalmente una rama separada de la microeconomía. Puede distinguirse de otras ramas por su atención a situaciones en las que algunos, pero no todos, los bienes y factores se mueven entre países; y de la macroeconomía internacional por su atención a las variables reales más que a las nominales (flujos comerciales y precios relativos más que tipos de cambio y ofertas monetarias) y por una tendencia a examinar los temas a medio plazo, utilizando el análisis del equilibrio más que situaciones de desequilibrio a corto plazo.

Una de las primeras y más duraderas contribuciones al análisis del comercio internacional es la doctrina de la *ventaja comparativa*, debida a Ricardo. Es el antecedente tanto de la rama normativa como de la positiva de la teoría del comercio internacional. Por una parte, postula que un país absolutamente ineficiente saldrá ganando, a pesar de todo, con el comercio; por otra parte, predice la dirección del comercio: cada país tenderá a exportar aquellos bienes que produce relativamente más baratos en ausencia de comercio. Como explicación positiva, el principio ha tenido cierto éxito. Sin embargo, en su forma clásica está expuesto a las objeciones de que de un modo no realista supone que los costes de producción son independientes de la escala de la producción y de que no consigue explicar por qué difieren entre países de primera fila.

En un intento por superar estas deficiencias, los economistas suecos Heckscher y Ohlin desarrollaron una teoría que destacó las diferencias en la *dotación de factores* como base para la ventaja comparativa y el comercio. Así, un país relativamente abundante en capital tenderá a exportar bienes producidos con técnicas relativamente intensivas en capital. En gran medida a causa de la influencia de Samuelson, una versión muy simplificada de esta teoría, suponiendo sólo dos bienes y dos factores en cada país, ha llegado a dominar en los manuales. De esta forma es un recurso didáctico útil para introducir algunos conceptos básicos de la teoría del equilibrio general, pero, sin que ello sea sorprendente, los datos la rechazan de modo aplastante. El ejemplo más notable de esto es la llamada *paradoja de Leontief*, una primitiva aplicación, realizada por este autor, de su técnica de análisis input-output, que se encontró con que los Estados Unidos, que supuestamente tenían capital en abundancia, exportaban mercancías intensivas en trabajo, contradiciendo de esta manera la teoría.

Sin embargo, probablemente la explicación de las pautas del comercio preferida por la mayoría de economistas es una teoría ecléctica de la ventaja comparativa, en la línea de Heckscher-Ohlin, tomando en consideración muchos factores de producción, algunos de ellos (como los recursos naturales) específicos para sectores concretos, así como las diferencias internacionales en tecnología. Incluso esta teoría no logra explicar adecuadamente ciertas características del comercio internacional contemporáneo, y se ha desarrollado una serie de modelos especiales para explicar diferentes aspectos de las transacciones

en el mundo real. Así, el crecimiento del comercio de bienes intermedios (como opuesto a los bienes para el consumo final) ha inspirado la teoría de la *protección efectiva*, que se construye a partir de la intuición de que una industria se beneficia de los aranceles sobre sus productos, pero se ve perjudicada por los aranceles sobre sus factores. También se ha dedicado atención al aumento de la movilidad internacional de los factores (en parte a través de las corporaciones multinacionales) que en diferentes circunstancias pueden actuar como sustituto o complemento del comercio. Finalmente, se ha dedicado una considerable atención al estudio del *comercio intraindustrial*, que significa el comercio de productos diferenciados dentro de una determinada industria, característicamente producido por empresas no competitivas en condiciones de rendimientos crecientes, y entre países con tecnología y dotación de factores semejantes.

Así como intenta explicar las pautas del comercio, la teoría positiva del comercio también realiza predicciones sobre muchos aspectos de las economías abiertas. La más notable es la consecuencia del modelo de Heckscher-Ohlin conocida como el *teorema de la igualación del precio de los factores*, que predice que el comercio libre producirá la igualación del precio de los factores no móviles en el ámbito internacional. La irrelevancia empírica de este teorema corre pareja con la inverosimilitud de muchos de sus supuestos. Tienen mayor interés las predicciones de la teoría del comercio internacional relativas a temas como los efectos de los aranceles y de las transferencias internacionales sobre los precios extranjeros y nacionales, los efectos de la política comercial sobre la distribución de la renta interior y las consecuencias de los cambios estructurales.

Volviendo a la teoría normativa del comercio, su centro de atención tradicional han sido las ventajas del libre comercio en relación con la autarquía, derivadas del aumento de la especialización en la producción, del aumento de la eficiencia y de la diversidad de elección en el consumo. Semejantes argumentos favorecen parcialmente al comercio restringido en relación con la autarquía, aunque los beneficios de la liberalización selectiva del comercio (tales como la formación de uniones aduaneras) no están del todo claros. La persistencia del sentimiento proteccionista, a pesar de estos argumentos teóricos, puede explicarse por el hecho de que las ganancias del comercio que se proyectan sobre la economía en su conjunto no son contradictorias con las pérdidas de los grupos individuales, especialmente los propie-

tarios de factores específicos en relación con los sectores importadores en competencia.

Normalmente se admiten otras dos excepciones en cuanto al libre comercio. El *argumento del arancel óptimo* establece que un país con suficiente poder de mercado puede ganar comportándose como monopolista y restringiendo la oferta de sus exportaciones. El *argumento de la industria naciente* defiende la protección durante un período de transición, a fin de permitir a la nueva industria el aprovechamiento del tiempo de aprendizaje y las economías de escala. Como con muchos argumentos a favor de la restricción del comercio, si se examina cuidadosamente este último se echa de ver que es menos un argumento contra el libre comercio que contra el *laissez-faire*. Finalmente, debe advertirse que los aranceles han disminuido en importancia desde la segunda guerra mundial, debido en gran medida a acuerdos internacionales como el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y la formación de áreas de libre comercio y de uniones aduaneras como la Comunidad Económica Europea (CEE). En consecuencia, ahora muchos países hacen más uso de *barreras no arancelarias* (como cuotas, regulaciones sanitarias e higiénicas y otras políticas gubernamentales) como métodos de restricción del comercio. J. PETER NEARY

Lecturas complementarias

Jones, R. W., y P. B. Kenen, eds., *Handbook of International Economics: Vol. I*, Amsterdam, 1984, esp. los capítulos 1: «The positive theory of international trade», por R. W. Jones y J. P. Neary, y 2: «The normative theory of international trade», por W. M. Corden.

Véase también «LAISSEZ-FAIRE»; LIBRECAMBIO.

compensación, principio de. Véase PRINCIPIO DE COMPENSACIÓN.

competencia [*competition*]. La competencia y sus diferentes aspectos han conservado un lugar central en la realidad y en la teoría económicas durante más de doscientos años. La competencia —siempre hasta cierto punto una fuerza motivadora en los asuntos económicos (como en otros campos del esfuerzo humano)— se elevó al primer plano cuando el mundo estático y regulado de los tiempos medievales y feudales, con sus gremios y restricciones, comenzó a declinar y dio paso

a la dinámica de la Revolución industrial, que comportó la división del trabajo, la acumulación de capital, los mercados libres y la movilidad de los obreros.

Cuando se construyeron los cimientos de la teoría económica en la Gran Bretaña del siglo XVIII —sobre todo con la publicación del innovador libro de Adam Smith, *La riqueza de las naciones* (1776)—, la competencia en el primer país capitalista era ya tan acusada que no podía escapar a la atención de ningún economista atento a la realidad. Pero, desde un buen principio, la competencia no fue considerada sólo como un fenómeno del mundo real, cuyas manifestaciones había que explicar (economía «positiva»). También adquirió rápidamente la condición de norma, un patrón de eficiencia al que los sistemas económicos tenían que aspirar (economía «normativa»). Esto ya era cierto para Adam Smith. Él trató de analizar el funcionamiento de los mercados competitivos: la formación de la demanda, la oferta y los precios. Al propio tiempo, le intrigó el problema moral de cómo la multitud de acciones aisladas, llevadas a cabo por individuos egoístas y que perseguían su beneficio, podía redundar en el bien común, la creciente riqueza de las naciones. Vio la competencia como la fuerza, como la mano invisible que produce esta transformación socialmente deseable.

Esta doble visión de la competencia se ha mantenido como característica para todas las escuelas de teoría económica, clásica y neoclásica. Todas ellas intentan *explicar* las variaciones de las demandas, las ofertas y los precios relativos por medio de teorías crecientemente sofisticadas de los procesos competitivos, y *defienden* la adopción de políticas competitivas, destacando las supuestas ventajas de la competencia: asignación eficiente de los recursos por medio de los precios que señalan los deseos de consumidores y productores (si cuentan con poder adquisitivo); presión sobre los productores para que disminuyan los costes de producción y los precios a fin de poder competir; eficiencia dinámica, porque la competencia estimula la búsqueda constante de nuevos productos y de oportunidades de mercado.

Aunque la competencia en el mundo real es un fenómeno complejo y siempre coexiste con otros mecanismos económicos (como vio claramente Smith), la *teoría* económica tendió cada vez más a un modelo muy formalista y abstracto de «competencia perfecta», que pronto se convirtió en el patrón básico para las investigaciones, tanto «positivas» como «normativas», de los procesos económicos. La «compe-

tencia perfecta» designa una situación del mercado en la que un gran número de productores y consumidores completamente informados («mercados transparentes») se encuentran para vender o comprar bienes y servicios homogéneos, definidos con claridad («mercados homogéneos»). El elevado número de agentes económicos implica que un vendedor o comprador individual es una fracción tan pequeña del mercado que su acción individual (compra o venta, entrada o salida) es tan infinitesimal que no puede afectar de modo significativo a la situación del mercado ni al precio del mismo («competencia atomística»).

La información completa significa que ningún vendedor venderá por debajo del precio que rija (de equilibrio) y que ningún comprador estará dispuesto a pagar más de dicho precio. Así habrá en cualquier momento sólo un precio para una mercancía dada («ley del precio único») y este precio servirá de base para el proceso de toma de decisiones por parte de los agentes económicos. Si suponemos una red general de «mercados perfectos» semejantes y añadimos una búsqueda competitiva general de beneficios elevados (en el caso de empresas) y de costes de aprovisionamiento bajos (en el caso de economías domésticas), obtenemos una imagen de la eficiencia de un sistema «perfectamente competitivo». Supongamos, por ejemplo, que aumenta la demanda de la mercancía A. Entrarán más compradores en el mercado de A y esto producirá una escasez de los suministros. En consecuencia, aumentarán los precios (siendo la flexibilidad de los precios del mercado otro supuesto de competencia perfecta). Los consiguientes beneficios extraordinarios atraerán a empresas de otros sectores. La oferta en el mercado de A aumentará, disminuyendo el precio y los beneficios hasta que desaparezcan los beneficios extraordinarios. La competencia perfecta y su sistema de precios han producido una readaptación de la estructura productiva para responder a los cambios de la demanda y al mismo tiempo —permitiendo la libre entrada de nuevas empresas— han obligado a volver a precios más bajos y a beneficios «normales».

Las características «idílicas» de la competencia perfecta —una construcción teórica— se encuentran detrás de la vieja defensa de los mercados libres, de la libre competencia y del librecambio por parte de los miembros de la profesión económica. El monopolio, en que el productor puede aumentar los precios impidiendo la concurrencia de competidores y reduciendo la oferta de los bienes, tenía que ser combati-

do por todos los medios. Pero las fuerzas que alimentan las incursiones monopolísticas contra la competencia son muy fuertes. En el siglo XIX ya empezaba a estar claro que los cambios tecnológicos que llevaban a un equipo capital muy considerable y a los métodos de producción en masa implicaban un proceso de concentración en muchas industrias, reduciendo el número de empresas. En lugar de competencia «atomística» (perfecta) hay una tendencia uniformemente creciente hacia la «competencia oligopolística», la «competencia entre pocos» (Fellner, 1949). Aquí, precios y beneficios ya no se regulan únicamente por la competencia, sino también por medio de convenciones y acuerdos entre agentes poderosos. La oportunidad de obtener elevados beneficios constituye un fuerte estímulo —aparte de factores tecnológicos— para la concentración, y este estímulo ha demostrado ser más efectivo que la legislación antimonopolio que se inició aproximadamente hace cien años en los Estados Unidos (Sherman Act, 1890) y se extendió más tarde a otros países.

Pero el «ideal» de la competencia perfecta no se ve amenazado sólo por la concentración y el oligopolio. Incluso cuando los mercados se caracterizan por un gran número de empresas, las condiciones de la competencia perfecta desaparecen con frecuencia porque los productos no son homogéneos y la información es incompleta. En muchos mercados, bienes *técnicamente* similares (por ejemplo, automóviles, dentífricos y así sucesivamente) se diferencian nítidamente por medio de marcas, composición o publicidad. Los bienes heterogéneos ya no son sustitutivos perfectos. Sus precios pueden diferir y, aunque existe competencia entre ellos, no es en absoluto perfecta. Cada empresa tiene alguna influencia sobre las ventas, precios y beneficios de su «propio» producto. Esta fragmentación de los mercados se intensifica por la insuficiente información de los consumidores en lo que se refiere a precios y diferencias de calidad. En consecuencia, la «competencia perfecta» da paso a la «competencia imperfecta» o «competencia monopolística» (Robinson, 1933; Chamberlin, 1932), que ya no «garantiza» una asignación eficiente y unos costes bajos.

La brecha entre el modelo idealizado de la «competencia perfecta» y los desarrollos del mundo real ha conducido a varias críticas de la propensión «normativa» hacia las reglas competitivas en las teorías tradicionales. Una línea de razonamiento, la «teoría del segundo óptimo» (Lipsey y Lancaster, 1956-1957) ha demostrado que una vez que la competencia perfecta no es la regla *general*, las medidas no compe-

titivas en otros campos pueden volver a ser preferibles. Un ejemplo es la «teoría del poder compensador» (Galbraith, 1952), que discute la creación de grandes unidades como respuesta efectiva a los monopolios ya existentes. La «teoría de los fallos (o insuficiencias) del mercado» ha demostrado que aunque la competencia por los beneficios elevados puede ser eficiente dentro del marco de un mercado concreto, puede producir «efectos externos», es decir, desarrollos positivos o negativos en otros campos que no sean suficientemente tenidos en cuenta en un proceso de ajuste puramente competitivo. Este factor, que ha adquirido dimensiones importantes en el contexto ecológico, indica que la intervención pública y la acción colectiva pueden ser ventajosas. Éstas se convierten en indispensables en el caso de los denominados bienes públicos (por ejemplo, seguridad pública, tribunales de justicia, etc.), que por su propia naturaleza no pueden ser regulados de una manera competitiva. Finalmente, tenemos que mencionar los movimientos de reforma socioeconómica, como algunas teorías sociales cristianas y —por encima de todo— los movimientos socialistas, que critican la desigual distribución de la renta resultante del capital privado y de los mercados competitivos. Éstos preferirían sustituir —al menos en parte— el mecanismo de regulación económica basado en la competencia para obtener más beneficios por métodos más colectivos y solidarios, por razones tanto económicas como humanitarias en general. KURT W. ROTHSCHILD

Bibliografía

Chamberlin, E. H., *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, Mass., 1932 (hay trad. cast.: *Teoría de la competencia monopólica*, México, 1966).

Fellner, W., *Competition among the Few*, Nueva York, 1949 (hay trad. cast.: *Oligopolio*, México, 1953).

Galbraith, J. K., *American Capitalism. The Concept of Countervailing Power*, Oxford, 1952 (hay trad. cast.: *El capitalismo americano*, Barcelona, 1972[5]).

Lipsey, R. G., y K. Lancaster, «The general theory of the second best», *Review of Economic Studies*, 24 (1956-1957).

Robinson, J., *The Economics of Imperfect Competition*, Londres, 1933 (hay trad. cast.: *Economía de la competencia imperfecta*, Barcelona, 1973).

Véase también SMITH, ADAM.

concentración de empresas [*business concentration*]. La concentración de empresas vendedoras se refiere al grado en que las ventas en un mercado, o economía, están concentradas en manos de un reducido número de grandes empresas. A nivel de un mercado o industria en particular, la *concentración de mercado* es un indicador (imperfecto) del *grado de oligopolio*, y las mediciones de éste son ampliamente utilizadas por los economistas industriales en las contrastaciones empíricas de la teoría del oligopolio. La medida operativa más popular es el *índice de concentración*, que registra la proporción del tamaño de la industria (generalmente ventas, pero a veces empleo o valor añadido) representada por las k mayores empresas (donde, por lo común, k = 3, 4 o 5). Su popularidad deriva más de su publicación regular en los informes del Censo de Producción que en una creencia en las propiedades que sería deseable que tuviera (económicas y estadísticas). La multitud de otras medidas de la concentración incluye el índice Hirschman-Herfindahl, que es la suma del cuadrado de las cuotas de mercado de todas las empresas de la industria; el índice Hannah-Kay, generalización del anterior; y diversas medidas estadísticas de la desigualdad tomadas del estudio de la distribución de la renta personal. Aunque existe un acuerdo general en que una medida adecuada de la concentración debiera estar inversamente relacionada con el número de vendedores y positivamente relacionada con la magnitud de las desigualdades de dimensión, estos criterios son satisfechos por un gran número de índices alternativos y no existe un consenso sobre cuál sea la medida ideal.

La evidencia sobre la concentración del mercado está fácilmente disponible en la mayoría de las economías occidentales, y aunque las diferencias en los métodos de obtención de los datos y en las definiciones convierten en arriesgadas la mayoría de las comparaciones internacionales, algunos hechos generales son indiscutibles:

1. El modelo de concentración es similar en la mayoría de países, con altos grados de concentración imperantes en las industrias de bienes de consumo y de capital intensivo.

2. Los niveles característicos de concentración del mercado son más altos en las economías más pequeñas.

3. Estudios en profundidad del Reino Unido y de los Estados Unidos sugieren que, en promedio, el índice de cinco empresas puede estar catorce puntos más arriba en el Reino Unido. Los estudios de las tendencias a lo largo del tiempo muestran un aumento uniforme y no-

table en el Reino Unido, de 1935 a 1968, con una estabilización en la década de los setenta. En los Estados Unidos, por otra parte, la concentración del mercado ha permanecido completamente constante desde la segunda guerra mundial.

Las teorías sobre las causas de la concentración incluyen la explicación tecnológica y la basada en las barreras de entrada (derivadas del paradigma estructura-dirección-realización), y una serie de modelos estocásticos basados en la ley del efecto proporcionado de Gibrat. Estos últimos han tenido en gran medida (estadísticamente) éxito en la explicación del característico sesgo positivo observado en la mayoría de las distribuciones de las empresas por tamaño y del aumento sostenido de la concentración («impulso espontáneo»). Sin embargo, no consiguen una verdadera comprensión económica de las fuerzas operantes. Empíricamente, las fusiones han sido también identificadas como una fuente principal del aumento de la concentración.

La *concentración agregada* se mide a menudo como proporción de las cien empresas más importantes sobre el PIB o producción agregada. En el Reino Unido aumentó espectacularmente del 16 por 100 en 1909 al 40 por 100 en 1968, manteniéndose constante hasta 1980.
S. W. DAVIES

Lectura complementaria

Curry, B., y K. D. George, «Industrial concentration: a survey», *Journal of Industrial Economics*, 31 (1983).

Véase también ANTITRUST, LEGISLACIÓN; COMPETENCIA; CORPORACIÓN; MONOPOLIO; OLIGOPOLIO.

conducta del consumidor. Véase CONSUMIDOR, CONDUCTA DEL.

conservación [*conservation*]. La conservación es esencialmente una actividad de mantenimiento de un activo. Guardar hoy permite un mayor uso mañana o quizá de aquí a cien años. La atención de los economistas, y la nuestra, se concentra generalmente en los fenómenos naturales —pesca, petróleo, calidad ambiental y cosas por el estilo—, aunque las máquinas, la literatura o la cultura también pueden conservarse mediante la aplicación de los mismos principios.

La tierra es finita, sus recursos y su capacidad para mantener a la población y absorber la contaminación son limitados. Algunos economistas creen que el crecimiento continuo de la producción y de la población llevará al mundo hasta esos límites y tal vez con gran rapidez. De acuerdo con esta opinión, tanto las reservas no renovables (como petróleo y metales) como los recursos renovables (por ejemplo, pescado y tierra) experimentarán un agotamiento creciente y tal vez irreparable. El daño al ambiente (por medio de la erosión, del aumento del dióxido de carbono, etc.) llegará asimismo a ser excesivo, y los hábitos de consumo exagerado, una vez puestos en marcha, serán difíciles de interrumpir. Los economistas radicales y marxistas echan a menudo la culpa de tales problemas al capitalismo, aunque, al parecer, los antiguos países socialistas del Este lo han hecho igual de mal.

Una opinión más característica entre los economistas es que los *mercados* proporcionan incentivos adecuados para la conservación. El uso de los recursos se determinará principalmente por los movimientos esperados de los precios y del tipo de descuento. La escasez implica precios altos, la escasez esperada alimenta expectativas de precios altos, aumentando la ventaja de conservar el recurso y de tomar otras medidas ahorradoras del recurso, tales como el reciclado y el adecuado cambio técnico. Tal vez sólo si fracasa el mercado sea el momento de preocuparse, e incluso entonces tal fracaso puede tender a una excesiva conservación. Además, el fracaso del mercado generalmente puede advertirse y mitigarse. De vez en cuando surge la opinión de que tales dificultades suponen un reto que el hombre fuerte debe superar, y que superará. El uso sensato de los recursos para formar capital y desarrollar nuevas técnicas y habilidades puede ser un elemento estratégico de esta lucha.

La crisis del petróleo de 1973 puso claramente de manifiesto las posibilidades y los peligros de una crisis de los recursos. La repentina cuadruplicación de los precios del petróleo causó una desorganización mundial; la subsiguiente depresión (aunque indudablemente debida en parte a causas anteriores) ha sido un desastre evidente, económica, médica y socialmente. Hasta un país rico en petróleo como Gran Bretaña ha padecido la depresión. Estudios econométricos recientes han mostrado una gran sensibilidad al precio, aunque materializándose lentamente a lo largo de décadas, a medida que el capital, las tecnologías y las costumbres cambian. Es la lentitud de estos cambios la que ha generado la crisis de los últimos años, mientras que a largo plazo los

cambios tecnológicos pueden acarrear efectos colaterales indeseables.

Los recursos renovables (como la pesca) son repuestos constantemente por la naturaleza, y por lo tanto es posible su uso continuado (hasta cierto punto) sin que se agoten. Hay una producción máxima que se puede sostener, aunque sería de desear que la producción se situase por debajo de este nivel a causa del coste de obtención, o por encima a causa del descuento. Con los recursos no renovables (como el petróleo) el uso actual excluye el uso futuro, aunque las reservas pueden ampliarse mediante la mejora de las técnicas de extracción y la exploración. Los metales se consideran normalmente no renovables, aunque el reciclado puede ampliar su utilización.

El entorno natural es otra clase de recurso. Hasta cierto punto, como fuente de experiencias de recreo relacionadas con el paisaje implica a los ricos. Sin embargo, en esto se diferencia poco de otras partes del mercado y desde luego de los sistemas ajenos al mercado. Pero no todos los problemas del entorno son de este tipo. La contaminación de las aguas y del aire perjudica a aquellos que viven en las áreas afectadas, a menudo los pobres, ya que los ricos pueden permitirse el cambio de residencia (estableciéndose tal vez en las «áreas de conservación»). La erosión, las inundaciones y los pesticidas afectarán a todo el mundo. También hay problemas internacionales, tales como el caldeamiento global del planeta y la producción excesiva de dióxido de carbono, que conducen a la dificultad de detener la fusión del hielo de los casquetes polares y a inundaciones muy importantes. Y existe también un temor muy difundido ante los problemas asociados con la radiación nuclear.

Hay dos razones para incluir a la población en esta discusión: *a*) el tamaño y el ritmo de crecimiento de la población son los principales determinantes de los problemas de los recursos y del medio ambiente; *b*) la natalidad implica el característico problema de externalidades, de traslado a unos de las cargas no pagadas por otros, especialmente si se concede protección fiscal a las familias numerosas. Actualmente, la población mundial se dobla cada cuarenta años. En algunos países, como China y Taiwan, se están produciendo caídas drásticas de la tasa de natalidad. Pero en otras partes, como en la India y en la mayoría de países musulmanes y católicos, los signos de cambio son muy débiles. Incluso en la mayoría de países desarrollados la población sigue creciendo, con efectos particularmente acusados sobre los recursos. Las causas son complejas y mal conocidas, aunque el coste se considera importante.

Muchos factores se encuentran en la base de la conservación inadecuada (véase Pearce, 1976); por ejemplo, las dificultades de predicción y el adecuado tratamiento de la incertidumbre. Son particularmente importantes los problemas de acceso común, aplicables no sólo a la pesca, sino también a la silvicultura, la caza, la extracción de petróleo y la minería de las profundidades marinas, y al crecimiento de la población. Los regímenes fiscales pueden ser fuertemente anticonservadores: la natalidad y la minería de los Estados Unidos son ejemplos destacados. Otro posible problema es que la tasa de descuento utilizada sea demasiado alta, favoreciendo indebidamente al presente; aquí las dificultades son: *a*) que este es un problema de toda la economía, en absoluto limitado a los recursos, y de hecho algunos autores lo han utilizado para justificar una mayor inversión y un crecimiento más rápido; *b*) los gobiernos pueden dudar en pasar por alto las preferencias de la generación actual; y *c*) autores más radicales sugieren que el propio crecimiento utiliza recursos y daña el medio ambiente, aunque esto se discute.

Es difícil sintetizar las soluciones. Curiosamente, las que se utilizan (con el apoyo de muchos no economistas) son regulaciones, mientras que gran parte del debate económico se centra en la suficiencia de los impuestos. Las regulaciones incluyen tamaño neto, temporadas limitadas y prohibiciones absolutas en la pesca, límites o prohibiciones sobre la contaminación, incluyendo los pesticidas, y regulaciones de planificación de la construcción y del uso de la tierra. La objeción es que la falta de discriminación lleva a la ineficiencia; a veces, una ineficiencia extrema, como cuando las temporadas limitadas de pesca invitan a la multiplicación de barcos, que permanecen inactivos durante el resto del año. Los controles directos tienden también a ser estrictamente específicos, no permitiendo ningún incentivo para adquirir más que el recorte especificado o emprender investigación y desarrollo (I + D) para mejorar el control. Las medidas fiscales se utilizan ocasionalmente, pero con poco discernimiento, y las subvenciones o exenciones fiscales (como para líneas aéreas, industrias pesadas, niños) son generalmente preferidas a los impuestos. Ejemplos más esperanzadores, como las subvenciones por ahorro de combustible y también los nuevos sistemas de penalización de la contaminación en varios países europeos, incidentalmente (y a diferencia de los controles) generan un ingreso sustancial. Hay muchos otros posibles remedios, como la nacionalización, las medidas indirectas de diversifica-

ción (a menudo favorecidas por los ecologistas) (reciclado, durabilidad, frenos a la publicidad, etc.), los derechos de licitación (por ejemplo, para seleccionar un recurso o para contaminar), el gasto público (en aguas residuales o infraestructura agrícola, etc.), la provisión de información, incluyendo previsiones, y los intentos para influir en las actitudes. Como destacan Baumol y Oates (1979), cualquiera de estos métodos o diversas combinaciones de ellos serán apropiados en circunstancias particulares. Richard Lecomber

Bibliografía

Baumol, W. J., y W. E. Oates, *Economics, Environmental Policy and the Quality of Life*, Englewood Cliffs, N.J., 1979 (hay trad. cast.: *La teoría de la política económica del medio ambiente*, Barcelona, 1982).
O'Riordan, T., *Environmentalism*, Londres, 1976.
Pearce, D. W., *Environmental Economics*, Londres, 1976.
Schultz, T. P., *Economics of Population*, Reading, Mass., 1981.

consumidor, conducta del [*consumer behaviour*]. En su autorizada revisión del desarrollo de la teoría de la utilidad, Stigler (1950) escribió: «Si los consumidores no compran menos cantidad de un bien cuando su renta asciende, comprarán menos, con toda seguridad, cuando sea el precio lo que se eleve. Fue éste el fruto principal —en la medida en que son válidas las hipótesis en el campo de la conducta económica— de prolongados trabajos de un gran número de economistas competentes ... [que sabían] que las curvas de demanda tenían pendientes negativas, completamente independientes de su teorización sobre la utilidad». Así pues, ¿para qué sirve la teoría de la utilidad, el paradigma reinante entre los economistas interesados en la conducta del consumidor?

Treinta y cinco años después, los datos sobre la conducta del consumidor han aumentado de un modo enorme, los costes de su tratamiento han caído, el aparato estadístico se ha difundido y el conjunto de estudios aplicados se ha multiplicado. Simultáneamente, se ha dotado de un mayor contenido a la teoría de la elección y se han forjado vínculos más asequibles por la vía del coste y de otras funciones «duales» entre la estructura de preferencias y la conducta. Un completo tratamiento moderno de la teoría de la elección y sus aplicaciones a la mayoría de tipos de conducta del consumidor puede hallarse en Deaton y Muellbauer (1980).

La existencia de una función de utilidad ordinal definida en base

a lotes de bienes implica que determinados axiomas de la elección se cumplen, siendo los axiomas clave los de transitividad o consistencia de la elección, continuidad (las pequeñas diferencias importan sólo un poco) e insaciabilidad. Las preferencias pueden representarse también por medio de la función de coste. Ésta define el coste mínimo de obtener un nivel de utilidad dado por parte de un consumidor que se enfrenta a precios dados. Entre sus propiedades: es cóncava en precios y sus derivadas con respecto al precio dan las compras como función de los precios y del nivel de utilidad, es decir, demandas compensadas. La gran ventaja es que un simple paso —diferenciación— lleva de una representación de preferencias a una descripción de la conducta de un consumidor que se enfrenta con una restricción presupuestaria lineal. Entonces, la concavidad implica inmediatamente la ley de la demanda descrita con anterioridad. De hecho, implica mucho más: la matriz de derivadas compensadas con respecto al precio es semidefinida simétrica negativa. Se ha desarrollado un considerable esfuerzo econométrico en la aplicación y contrastación de estas muy considerables restricciones de la conducta.

Los sistemas de ecuaciones de demanda se estiman generalmente a través de observaciones anuales o trimestrales del gasto agregado en consumo, en conceptos como alimentación, vestido, gastos de casa, combustible, etc. Ahora se entienden mejor los vínculos entre la conducta individual y la agregada. Por ejemplo, bajo condiciones completamente restrictivas, la conducta media es como la de un consumidor singular, de modo que entonces puede decirse que existe un «consumidor representativo». Los supuestos específicos sobre la estructura de preferencias generan consecuencias futuras. Así, una función de utilidad aditiva restringe fuertemente las reacciones, vía precios, de las demandas. Estas y muchas otras propiedades son analizadas en Gorman (1976), que hace un uso elegante de las funciones de coste y beneficio. Casi invariablemente, alguna clase de supuestos de separabilidad se hace en el trabajo aplicado: así, las preferencias por los bienes del período corriente tienen que ser separables de la asignación de tiempo libre y del consumo en otros períodos si las demandas son funciones sólo de los precios corrientes y del gasto total en estos bienes. Por otra parte, tales funciones de demanda estáticas están, según la mayor parte de la evidencia empírica, mal especificadas. Una hipótesis ampliamente aplicada que puede explicar por qué las preferencias vienen condicionadas por la conducta en el pasado, no sólo del

consumidor sino de otros, de modo que las funciones de demanda son dinámicas (se volverá sobre esto más adelante).

Suponiendo que el consumidor puede prestar o tomar en préstamo al mismo tipo de interés, las elecciones intertemporales del consumidor que maximizan su utilidad están sujetas a una restricción presupuestaria lineal. En esta teoría del consumo basada en el ciclo vital, desarrollada por Modigliani y sus colaboradores, el presupuesto es la riqueza, desde el punto de vista del ciclo vital, consistente en la posesión inicial de activos, la renta y la renta esperada descontada, y los precios relativos dependen de los tipos de interés real. Las ampliaciones a la demanda de dinero y bienes duraderos han producido atisbos interesantes sobre, por ejemplo, el papel de los tipos de interés.

El tratamiento de las expectativas de renta ha sido el tema más controvertido para los estudiosos empíricos que utilizan esta teoría. El sencillo tratamiento de Friedman en su libro sobre la hipótesis del consumo basado en la renta permanente, así como su supresión de un papel separado para los activos, se considera actualmente insatisfactorio. Hall (1978) ha demostrado que, en determinadas condiciones, el modelo del ciclo vital junto con las expectativas racionales implica que el consumo sigue un camino aleatorio que no parece una mala aproximación empírica para algunos países.

Una de las mayores críticas a la teoría del ciclo vital es que las restricciones presupuestarias no son de hecho lineales para los consumidores constreñidos por el crédito, aunque las consecuencias son difíciles de modelar a partir de los datos agregados. Se ha dedicado mucha atención a las restricciones presupuestarias no lineales en el análisis de la conducta en los estudios sobre las economías domésticas. Las decisiones sobre la oferta de trabajo son el principal ejemplo; otros son la elección de vivienda y los modelos de transporte, en que la elección comporta elementos discontinuos. En la actualidad existe un marco estadístico integrado con elementos racionales y aleatorios para tales decisiones. También en este contexto las restricciones sobre las preferencias tienen mayor contenido empírico; por ejemplo, las preferencias aditivas permiten grandes simplificaciones en el análisis de estudios repetidos de las mismas economías domésticas. Un empleo más tradicional de los estudios sobre presupuestos domésticos reunidos para deducir ponderaciones para los índices de coste de la vida y para analizar la desigualdad ha sido la derivación de las funciones de Engel que relacionan los gastos en diferentes bienes con el presupuesto total

y la demografía doméstica. Un uso importante ha sido la derivación de las escalas de equivalencia utilizadas para estandarizar los presupuestos en estudios de pobreza y desigualdad para variaciones del tamaño de la economía doméstica y de su estructura.

Otra vía para dotar de mayor contenido a la teoría es considerar la economía doméstica como productor que utiliza los bienes del mercado y el tiempo de utilidad, produciendo mercancías. Este planteamiento de producción doméstica se ha mostrado útil, por ejemplo, en la medición del cambio de calidad, en la medición en términos de bienestar de la provisión de servicios públicos, así como en la economía de la fecundidad y otros aspectos de la vida familiar. Sin embargo, se ha trabajado poco sobre el estudio de cómo se coordinan las decisiones de los miembros de la familia, lo que representa una laguna importante.

Por supuesto, la mayoría de decisiones se toman en la incertidumbre y los economistas han utilizado ampliamente el planteamiento de la utilidad esperada. Bajo los axiomas supuestos aquí, las probabilidades subjetivas se definen por sí mismas, y esto da origen a una teoría del aprendizaje fundada en el teorema de Bayes. La noción intuitiva de la conducta de aversión al riesgo tiene aquí una base formal y las aplicaciones al comportamiento de los mercados financieros se han mostrado particularmente populares. En años recientes, se han obtenido indicios en contra de algunos de los axiomas, a partir de experimentos de laboratorio con voluntarios. Hasta ahora no existe acuerdo sobre cuál sea el mejor conjunto de axiomas.

Ha habido muchas críticas al planteamiento de maximización de la utilidad, que han ido desde que «es tautológico» hasta la duda introspectiva de que cualquiera puede ser bueno absorbiendo y almacenando información para computar después decisiones coherentes. La noción de racionalidad limitada de H. A. Simon es una intuición muy atractiva. Ciertamente, uno puede interpretar el papel de los costes de ajuste o de los hábitos basados en el comportamiento propio o ajeno en este sentido. La implicación de un estímulo-respuesta más pequeño a corto plazo que a largo plazo es sugestiva. Los psicólogos han sugerido modelos como el de la «disonancia cognitiva», que atrae en determinados contextos, pero que no produce una teoría general de la conducta. Los investigadores del mercado han desarrollado por sí mismos distintas aproximaciones, basadas en la interpretación de los estudios sobre actitud utilizados como instrumentos de marketing y

con un enfoque centrado en la elección de marca, la compra repetida y la introducción de nuevas variedades. Se han separado relativamente poco de la hipótesis de maximización de la utilidad, aunque no todos estos planteamientos son necesariamente inconsistentes con ella. JOHN MUELLBAUER

Bibliografía

Deaton, A., y J. Muellbauer, *Economics and Consumer Behavior*, Nueva York, 1980.

Gorman, W. M., «Tricks with utility functions», en M. Artis y R. Nobay, eds., *Essays in Economic Analysis*, Cambridge, 1976.

Hall, R. E., «Stochastic implications of the life cycle-permanent income hypothesis: theory and evidence», *Journal of Political Economy*, 86 (1978).

Stigler, G., «The development of utility theory», *Journal of Political Economy*, 58 (1950) (hay trad. cast.: «El desarrollo de la teoría de la utilidad», en Joseph J. Spengler y William R. Allen, *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*, Madrid, 1971).

Véase también EXCEDENTE DEL CONSUMIDOR; FUNCIÓN DE CONSUMO; INVESTIGACIÓN DE MERCADOS; MAXIMIZACIÓN.

consumidor, excedente del. Véase EXCEDENTE DEL CONSUMIDOR.

consumo, función de. Véase FUNCIÓN DE CONSUMO.

consumo de capital. Véase CAPITAL, CONSUMO DE.

contabilidad [*accounting*]. La contabilidad trata de la provisión de información sobre las actividades económicas de las diferentes entidades contables, la mayor de las cuales es la economía en su conjunto, para la cual están diseñadas las cuentas nacionales. Sin embargo, el terreno tradicional del contable es la unidad más pequeña, característicamente una empresa de negocios. Aquí se suele hacer una distinción entre contabilidad financiera y contabilidad de dirección.

1. La *contabilidad financiera* trata de la provisión de información a los proveedores de finanzas (accionistas y acreedores) y a otras par-

tes interesadas que no participan en la dirección de la empresa (como sindicatos y grupos de consumidores). Generalmente toma la forma de un balance (estado de situación de los activos y pasivos en un momento del tiempo) y una cuenta de pérdidas y ganancias (estado de ingresos, gastos y beneficios durante un período de tiempo), complementados por otros varios estados y notas. La forma de la contabilidad financiera según las sociedades está sometida, en la mayoría de países, a reglamentación, y su contenido se acostumbra a comprobar y certificar por auditores independientes. En algunos países existen también normas contables redactadas por la profesión contable o por los organismos independientes que aquélla apoya (como el United States Financial Accounting Standard Board), que determinan la forma y el contenido de las cuentas financieras.

2. La *contabilidad de dirección* se refiere a la provisión de información para la dirección, para apoyar la planificación, la toma de decisiones y el control en las empresas. Dado que la planificación y la toma de decisiones están inevitablemente dirigidas hacia el futuro, la contabilidad de dirección a menudo implica la realización de proyecciones del futuro, comúnmente llamadas presupuestos. Aplicaciones importantes de esto son la confección de presupuestos de capital, que trata de la valoración de inversiones, y la confección de presupuestos de caja, que trata de la proyección de las futuras entradas y salidas de caja y las consiguientes necesidades financieras de la entidad. La contabilidad de dirección se refiere también al control y valoración de los resultados de planes anteriores, por ejemplo, analizando costes, y a la valoración de los resultados económicos de divisiones o actividades concretas de la entidad. A causa de que la demanda de información contable para la dirección varía según las actividades, tamaño y estructura directiva de la entidad, y dado que la oferta de dicha información no está sujeta a regulación legal o auditoría, existe una variedad de técnicas y de prácticas mucho mayor en la contabilidad de la dirección que en la contabilidad financiera.

Las cuentas para la dirección y las cuentas financieras se deducen de un sistema contable que registra los datos básicos relativos a las transacciones de la entidad. El grado en que la información de la contabilidad de dirección y la contabilidad financiera puedan derivar de un conjunto común de registros depende de las circunstancias de cada entidad contable y, en particular, de la forma de su contabilidad de dirección. Sin embargo, todos los sistemas contables tienen una raíz

común en la contabilidad por partida doble, sistema autoequilibrado basado en el principio de que todos los activos de la entidad («débitos») pueden atribuirse a un poseedor (un derecho sobre la entidad, detentado por un acreedor, o el interés «igual» de los propietarios en los activos residuales de la entidad, constituyendo ambos tipos lo que se llama «créditos»). Este sistema debe su origen a los mercaderes italianos del siglo XV, pero es todavía fundamental para los sistemas contables, aunque los registros se conservan generalmente, en la actualidad, en ordenadores, de manera que los débitos y créditos toman la forma de los diferentes ejes de una matriz, más que los diferentes lados de la página en un libro mayor llevado a mano. El diseño de los sistemas contables para evitar fraudes y errores es un aspecto importante del trabajo del contable.

La orientación tradicional de la contabilidad era la de registrar las transacciones a su coste histórico, esto es, en términos de las unidades monetarias en las que tenían lugar dichas transacciones. Así, un activo debía registrarse por la cantidad originalmente pagada por él. La inflación y los precios cambiantes en los últimos años han puesto en cuestión la relevancia del coste histórico, y la contabilidad en un marco inflacionista se ha convertido en un tema importante. Se ha propuesto, en diversos momentos y en diferentes países, que las cuentas han de mostrar los valores corrientes, esto es, los precios específicos corrientes de los activos concretos, o que deben ser ajustados por medio de un índice del nivel general de precios, para reflejar el impacto de la inflación sobre el valor de la unidad monetaria, o que debiera emplearse una combinación de ambos tipos de ajuste. La intervención por medio de conjuntos normalizados en este tema se ha dirigido específicamente a la contabilidad financiera, pero se ha manifestado el deseo de que el cambio de método afectase también a la contabilidad de dirección.

La contabilidad financiera se ha visto afectada también en los últimos años por una creciente demanda, por parte del público, de información sobre las actividades de los negocios, demanda a menudo apoyada por los gobiernos. Además, la demanda de información ha ido más allá de la finalidad de las tradicionales cuentas orientadas al beneficio, generando investigación y experimentación en áreas tales como la contabilidad de recursos humanos y la información social de las empresas. También se ha puesto un mayor interés en la contabilidad de las actividades del sector público y de las organizaciones sin fines de

lucro. Los desarrollos recientes en la contabilidad de dirección, facilitados por el uso creciente de los ordenadores, incluyen un mayor empleo de los métodos matemáticos y estadísticos de investigación operativa para aplicaciones como el control de los niveles de stocks. Sin embargo, este desarrollo se ha visto acompañado por un creciente interés por los aspectos de comportamiento de la contabilidad, por ejemplo, los estudios de la respuesta humana a los presupuestos y otros objetivos establecidos por los contables de dirección. Toda el área de la contabilidad es actualmente un área de cambios rápidos, tanto en la investigación como en la práctica. GEOFFREY WHITTINGTON

Lecturas complementarias

Arnold, J., B. Carsberg y R. Scapens, *Topics in Management Accounting*, Oxford, 1980.
Barton, A. D., *The Anatomy of Accounting*, St. Lucia, Queensland, 1977.
Bull, R. J., *Accounting in Business*, Londres, 1980.
Carsberg, B., y A. Hope, *Current Issues in Accounting*, Oxford, 1977.
Edwards, E. O., P. W. Bell y L. T. Johnson, *Accounting for Economic Events*, Houston, 1979.

Véase también ANÁLISIS STOCK-FLUJO; CAPITAL, CONSUMO DE.

cooperativas [*co-operatives*]. Las cooperativas son organizaciones económicas dirigidas por sus miembros sobre la base de «una persona, un voto», en las que se distribuye el excedente comercial entre sus miembros de una manera acordada. La condición de miembro puede considerarse, por tanto, como una ampliación del accionariado de las sociedades, salvo que en las cooperativas la toma de decisiones se basa en principios democráticos, y una proporción mínima del capital no es necesariamente el elemento fundamental para reunirse. En efecto, el rendimiento de las participaciones en el capital se fija generalmente a un nivel bajo, dejando la masa del excedente para asignarse según acuerden los miembros. Por ejemplo, en las cooperativas de consumo, la condición de miembro deriva del hecho de comprar y los beneficios se distribuyen de acuerdo con la cantidad gastada. En las cooperativas agrícolas, los miembros son granjeros privados que juntan sus esfuerzos para la producción, la venta al por menor y los servicios. Otras formas cooperativas importantes incluyen uniones crediticias y coo-

perativas de viviendas, en las cuales los miembros son prestatarios y prestamistas, y propietarios, respectivamente; y cooperativas de producción, en las que los trabajadores controlan el negocio a través de algún proceso democrático y comparten los beneficios como renta.

La primera cooperativa fue creada por veintiocho trabajadores del Lancashire, en Toad Lane, Rochdale, en 1844, desarrollando los siete «principios cooperativos» que todavía constituyen la base del movimiento cooperativo internacional. Existe libertad de entrada de nuevos miembros; un miembro, un voto; rendimiento limitado sobre el capital; asignación del excedente en proporción a las transacciones del miembro; comercio en efectivo; acento puesto en la educación; y neutralidad religiosa y política. Estos principios fueron revisados por la Alianza Cooperativa Internacional (ICA), la organización de todas las cooperativas del mundo, en 1966, y los dos últimos principios fueron abandonados en favor de uno nuevo, apoyando la colaboración intercooperativa. El movimiento cooperativista internacional ha alcanzado actualmente proporciones enormes, con más de 700.000 cooperativas afiliadas a la ICA en 1980, que representan a unos 350 millones de miembros en 65 países. El mayor número de sociedades correspondía a las cooperativas agrícolas y de crédito, con 250.000 cada una, representando unos 180 millones de miembros en todo el mundo. Sin embargo, el mayor número de miembros corresponde a las cooperativas de consumo, que reúnen unos 130 millones en unas 60.000 sociedades. Hay también unas 45.000 cooperativas industriales, con una fuerza de trabajo superior a los 5,5 millones de trabajadores.

Inspiradas en el sistema yugoslavo de autogestión de la industria y siguiendo el trabajo pionero de Ward (1958) y Vanek (1970), estas cooperativas de producción, o empresas dirigidas por los trabajadores como han venido a ser conocidas, han sido ampliamente estudiadas en los últimos años (véase Ireland y Law, 1982). Los analistas interesados en cómo cambian las decisiones de la empresa cuando los intereses de los trabajadores sustituyen a la búsqueda del beneficio como objetivo de la sociedad, se han concentrado en cuatro áreas principales: posibilidad de respuestas productivas perezosas o incluso «perversas» frente a los cambios en la demanda y en las condiciones del coste; inversión insuficiente; deficiencias en la dirección y falta de inclinación para asumir riesgos; y estímulo para trabajar debido a una moral laboral más alta. La última perspectiva ha estimulado el interés por los planes para la participación de los trabajadores en la dirección

como medio de obtener efectos de incentivo positivos sin las supuestas deficiencias del control absoluto por parte de los trabajadores.

Existen sectores cooperativos de producción en la mayoría de economías occidentales, el mayor y con más éxito de los cuales es el grupo de Mondragón, en el País Vasco. Desde su formación a mediados de los años cincuenta, ha surgido una estructura integrada, productiva, de venta al por menor, financiera y educativa, que ha proporcionado alrededor de 16.000 puestos de trabajo industriales. El análisis empírico establece que el grupo es relativamente más productivo y rentable que las empresas capitalistas equivalentes, así como que es mucho más apto para conseguir objetivos sociales (véase Thomas, en Jones y Svejnar, 1982). Sin embargo, aparte de Mondragón, las cooperativas de producción han tendido a ser relativamente pequeñas, subcapitalizadas, concentradas en sectores tradicionales como textiles y transformación, y de corta vida. La forma cooperativa no ha logrado probablemente desplazar a las sociedades anónimas, a pesar de su estructura democrática y de los beneficios de la productividad, a causa de las dificultades de la asunción de riesgos: los trabajadores empresarios no pueden diversificar sus riesgos trabajando en un número de actividades de la misma manera que los poseedores de capital pueden diversificar los suyos manteniendo una cartera diversificada de activos. Por tanto, históricamente tiene mayor importancia la contratación de trabajadores por parte del capital, que la de capital por parte del trabajo, pero recientemente se han fundado muchas nuevas cooperativas de producción, para mantener el empleo —unas 400 en el Reino Unido, entre 1975 y 1980— y si se resolviesen los problemas de asunción de riesgos pueden demostrarse como un tipo importante de empresa en el futuro. SAUL ESTRIN

Bibliografía

Ireland, N. J., y P. J. Law, *The Economics of Labour-Managed Enterprises*, Londres, 1982.

Jones, D. C., y J. Svejnar, *Participatory and Self-Managed Firms*, Lexington, Mass., 1982.

Vanek, J., *The General Theory of Labour-Managed Market Economics*, Ithaca, N.Y., 1970.

Ward, B., «The Firm in Illyria; market syndicalism», *American Economic Review*, 55 (1958).

corporación [*corporate enterprise*]. La corporación, como forma importante de negocio, apareció en grandes cantidades después de la instauración de la responsabilidad limitada. Antes de ella, y todavía son numéricamente importantes en la actualidad, la mayoría de negocios eran dirigidos por comerciantes individuales (esto es, generalmente directores-propietarios) o por sociedades de responsabilidad ilimitada integradas por dos o más personas. La sociedad anónima estimuló el crecimiento de la empresa y, como una consecuencia natural, excepto en las corporaciones más pequeñas, los accionistas fueron participando menos en la dirección diaria. En el Reino Unido este crecimiento continuó hasta bien entrado el siglo XX, produciendo una concentración creciente de la industria. En 1949, el 22 por 100 del producto industrial neto procedía de las cien mayores empresas, y en 1976 representaba el 42 por 100. Esta tendencia se estabilizó en todas partes y en los Estados Unidos la proporción del valor añadido por las cien mayores empresas industriales se mantenía alrededor de una tercera parte desde los primeros años cincuenta. Las pequeñas empresas (menos de 200 empleados) son todavía importantes en el Reino Unido, donde representan el 95 por 100 de las empresas industriales y alrededor del 20 por 100 del producto neto y del empleo. Su importancia es aún mayor en los sectores de servicios de la economía.

Al principio las empresas crecieron para obtener las ventajas de las economías de escala y del poder de monopolio. Esto último se mostró especialmente cierto en los Estados Unidos, donde hombres como Rockefeller y Carnegie construyeron imperios industriales en el petróleo y en las industrias del acero. El Congreso, temiendo las consecuencias de la dimensión industrial, aprobó la Sherman Anti-trust Act en 1890, y empresas como Standard Oil y American Tobacco recibieron la orden de dividir sus activos entre empresas distintas. Durante los tres cuartos de siglo siguientes, muchas empresas norteamericanas adoptaron vías alternativas de crecimiento, en parte para hacerse lo más invisibles posible a los «rompedores de trusts» y en parte para obtener los beneficios de la diversificación. El riesgo se evitó diversificando los esfuerzos de las compañías en una serie de mercados interiores para diferentes productos, o expansionándose hacia el exterior con la línea original de productos. Estas actividades se reflejaron en otras partes a través de empresas británicas, alemanas, holandesas y suizas, como ICI, Hoechst, Philips y Nestlé, respectivamente.

Muchos estudiosos de la estructura industrial se muestran alarma-

dos ante los niveles de concentración existentes en la actualidad. Argumentan que, como consecuencia de ello, los precios son altos por ausencia de competencia y que las empresas muy grandes se vuelven ineficientes y reacias al cambio y la innovación. Otros argumentan que la concentración varía de industria a industria y está determinada por la tecnología o que es una recompensa por la innovación y la eficiencia. Las grandes empresas sólo llegan a serlo si se ganan la aprobación del consumidor. Las identidades de las empresas líderes también están cambiando, y las cien empresas líderes en 1900 son diferentes en identidad y en el lugar que ocupan en la clasificación de las 100 empresas líderes en 1980. Así, las empresas tienen que cambiar a medida que cambian las condiciones de la demanda y la oferta o perderán cualquier posición que hubieran conseguido previamente por el éxito de su sensibilidad ante las condiciones del mercado. Esta escuela cree que, supuesto que la entrada y la salida en una industria sean fáciles, los niveles de concentración no tienen por qué inspirar temor. En cuanto a si la estructura industrial determina la conducta y las realizaciones de la empresa o si son estas las que determinan la estructura industrial, todavía no hay nada establecido. Si existen barreras de entrada impuestas mediante regulaciones, la verdad puede estar en ambas tesis.

Un área más de debate es el grado en el que la sociedad anónima y lo que Berle y Means (1968) llamaron la consiguiente «separación de la propiedad y el control» se ha traducido en la persecución, por parte de los directivos, de objetivos distintos al de la maximización de beneficios que se supone que se plantea el directivo-propietario en la teoría convencional de la empresa. Se han propuesto teorías alternativas, sugiriendo que los directivos persiguen el crecimiento de las ventas o del activo *per se*, o que maximizan funciones de utilidad que contienen variables financieras y psíquicas. En la mayoría de casos estos objetivos alternativos están sujetos a la restricción de un beneficio mínimo que, si no se obtuviera, provocaría la absorción por otra empresa, la pérdida de la seguridad de continuar en el puesto de directivo y la vuelta a un objetivo de beneficio más próximo al de la maximización. Los que proponen estas opiniones argumentan que estos objetivos alternativos generan diferentes modelos de comportamiento empresarial si cambia el entorno exterior (por ejemplo, un impuesto sobre los beneficios no afecta al comportamiento maximizador de beneficios, pero un maximizador de ventas sujeto a la restricción de un mínimo de beneficios reduciría la producción y elevaría el precio). Los

defensores de la teoría tradicional arguyen que los mercados de valores eficientes, por medio del mecanismo de la absorción, aseguran que los directivos se separan poco de la maximización de beneficios. En la medida en que lo hacen, este es un coste asumido de buena gana por los propietarios para conseguir los beneficios netos de la especialización de funciones entre los proveedores de capital-riesgo y los proveedores de experiencia directiva que sienten más aversión por el riesgo. W. DUNCAN REEKIE

Bibliografía

Berle, A. A., y G. C. Means, *The Modern Corporation and Private Property* Nueva York, 1968 (ed. rev.).

Lecturas complementarias

Brozen, Y., *Concentration, Mergers and Public Policy*, Nueva York, 1982.
Reekie, W. D., *Industry, Prices and Markets*, Oxford, 1978.
Scherer, F. M., *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Chicago, 1980².

Véase también CONCENTRACIÓN DE EMPRESAS; MONOPOLIO.

coste-beneficio, análisis. Véase ANÁLISIS COSTE-BENEFICIO.

crecimiento económico [*economic growth*]. El crecimiento económico puede medirse y definirse de varias maneras. Una de las más comunes es la tasa a la que crece la producción o el gasto agregados (es decir, el PNB o el PIB). Por otra parte, la tasa de crecimiento per cápita se utiliza por su estrecha relación con el aumento de los niveles de vida y de bienestar económico. La estimación del crecimiento medido de este modo como parte natural de la historia económica de una nación es algo bastante nuevo, remontándose más o menos a la Revolución industrial. En la época de la primera guerra mundial muchos países habían experimentado períodos de crecimiento sostenido, lo que se había convertido en un objetivo de la más alta prioridad en aquellos países que iban a experimentar un «despegue» hacia la modernidad. Durante el cuarto de siglo que siguió a la segunda guerra mundial muchas economías, tanto capitalistas como comunistas, experimentaron tasas de crecimiento económico históricamente altas.

La comparación de las tasas de crecimiento entre los países capitalistas y comunistas se convirtió en una práctica normal para determinar el valor relativo de los sistemas económicos alternativos.

Con el reconocimiento del crecimiento económico como parte natural de la evolución de una economía vino el deseo de explicar las diferencias en los modelos y en las tasas de crecimiento. Los intentos de percibir diferencias y semejanzas entre los modelos de crecimiento se han juntado con los esfuerzos para descubrir las «etapas del crecimiento» comunes a países que han experimentado el aumento de las rentas per cápita. Marx fue uno de los primeros en ver procesos y etapas históricamente distintos en el proceso de crecimiento. Su visión fue tan completa como para incluir los diferentes cambios de los sistemas legales, sociales y económicos que habrían evolucionado como parte natural del proceso de crecimiento. Menos globales han sido los escritos más recientes de Schumpeter y Svennilson que, sin embargo, vieron el crecimiento económico ampliamente en términos de una «transformación» en la que la naturaleza desequilibrada del crecimiento lleva al cambio de los modelos de producción, asignación de recursos y desarrollo regional. Por ejemplo, aquellas economías en las que han aumentado sus rentas per cápita han experimentado al mismo tiempo una disminución relativa de la agricultura, acompañada por el aumento de la industria y del empleo y producción industriales. La creciente importancia del sector de los servicios era también evidente.

El factor causal inmediato de esta transformación ha sido el aumento de las rentas y de la riqueza per cápita. A medida que aumentan los niveles de vida, las economías domésticas reorientan sus gastos hacia bienes «de lujo» y los alejan de los de «primera necesidad». Por ejemplo, la demanda de alimentos y ropas disminuye relativamente a medida que aumentan los niveles de vida, mientras que los bienes de consumo duradero se convierten en un capítulo más importante de los presupuestos de los consumidores. Además, cuanto más deprisa aumentan las rentas per cápita, más rápidamente varía la tasa a la que se transforma la propia economía. Así, el crecimiento más rápido ha de verse como una tasa más alta de transformación de una economía.

Hasta hace muy poco, los economistas deseosos de explicar por qué se diferencian las tasas de crecimiento y de transformación han subrayado la importancia de la formación de capital. Se vio que el desarrollo de nuevos procesos, bienes, industrias y regiones, requería nuevas plantas y equipos de una clase cualitativamente diferente. Cuanto

mayor fuera esta tasa de formación de capital (característicamente medida por la tasa de inversión sobre el PNB), más rápidos serían el crecimiento y la transformación. Con la creciente popularidad de las matemáticas en la teoría económica, se han desarrollado modelos de crecimiento muy abstractos. Por su misma estructura subestiman la importancia de la inversión. La influencia de esta clase de teorías sobre la política ha sido insignificante.

La revolución keynesiana, así como el estancamiento de las economías capitalistas en los últimos tiempos, ha llevado a un interés por la importancia relativa de la demanda y de la oferta en la determinación de las tasas de crecimiento. El tema importante en la actualidad, de si las economías pueden reanudar el ritmo de crecimiento de los años cincuenta y sesenta, cuando el paro es tan alto y la utilización del capital tan baja, constituye una buena parte de este debate. Por ejemplo, una visión popular corriente sobre el crecimiento, desde la perspectiva de la economía de la oferta, argumenta que incluso en condiciones de demanda agregada deprimida y de estancamiento pueden instrumentarse políticas que estimulen la tasa de crecimiento del capital y de la productividad, y de algún modo también pueden estimular un crecimiento rápido de la demanda. Los modernos keynesianos, en cambio, no confían mucho en superar el actual estancamiento de las tasas de crecimiento sin reducir primero de forma notable la inactividad de la economía.

El aumento de las rentas per cápita, aunque ha ocasionado beneficios como la reducción de la pobreza, también ha suscitado nuevos problemas. Como señaló Keynes hace más de medio siglo, cuando las rentas se han elevado lo suficiente para permitir que los ahorros se conviertan en una porción significativa de las rentas, surgen los problemas de demanda efectiva. Si éstos no se han tratado por medio de la intervención gubernamental, la desocupación generalizada se convierte en una clara posibilidad.

El prolongado período de pleno empleo y crecimiento sostenido que siguió a la segunda guerra mundial permitió la rápida elevación de los niveles de vida, el aumento de los ahorros y la expansión de los programas de bienestar público, incluyendo el seguro de paro. Una consecuencia fue aumentar enormemente el poder del trabajo, intensificando por este motivo el conflicto entre capital y trabajo en relación con la distribución de las rentas. Esto ha llevado a una notable aceleración de las tasas de inflación en el período de la posguerra, com-

parado con los períodos «normales» anteriores. Ello se ha traducido asimismo en gobiernos en los países capitalistas que frenan la demanda agregada en interés de la lucha contra la inflación. Por desgracia, esto ha provocado estancamiento y el fin virtual del crecimiento económico. A menos que puedan idearse nuevas políticas para estabilizar los salarios y precios cuando la economía alcanza el pleno empleo, es poco probable que las políticas de estímulo se persigan con alguna fuerza. El efecto puede ser que no haya crecimiento o que haya muy poco durante algún tiempo. JOHN CORNWALL

Lecturas complementarias

Duesenberry, J., *Business Cycles and Economic Growth*, Nueva York, 1958.
Kaldor, N., *Strategic Factors in Economic Development*, Ithaca, 1967.
Schumpeter, J., *The Theory of Economic Development*, Nueva York, 1961 (hay trad. cast.: *Teoría del desenvolvimiento económico*, México, 1976).
Svennilson, I., *Growth and Stagnation in the European Economy*, 1954.

Véase también CICLOS ECONÓMICOS; ESTANFLACIÓN; PLANIFICACIÓN ECONÓMICA.

crédito [*credit*]. La palabra «crédito», derivada del latín *credere* (creer), tiene varios significados, muchos de los cuales se encuentran fuera del campo de las finanzas. Incluso dentro del mismo puede utilizarse para indicar una anotación contable positiva o un aumento de la riqueza o de la renta, pero el uso principal, que es el que nos ocupa ahora, supone un elemento de pago diferido. Así, cubre no sólo los préstamos formales sino también la multitud de acuerdos informales mediante los cuales el pago por una transacción se efectúa algún tiempo después de la transferencia física de los bienes o servicios, y por extensión se utiliza también cuando el pago se hace por adelantado. En términos contables se refiere no sólo al crédito comercial entre hombres de negocios, sino también a otros varios tipos de pagos, de los que pueden ser ejemplos el pago de salarios después de que una persona ha trabajado durante una semana o un mes, o el pago anticipado de una prima anual de seguro.

En macroeconomía se utiliza el término con un significado especial para referirse a aquellas figuras crediticias que se pueden medir para el conjunto de la economía; en la práctica, se restringe al crédito

generado por el sistema bancario. Cuando se conceden préstamos por los bancos, sus importes se emplean para pagar bienes y servicios, y los receptores de estos pagos ingresan sus cheques en las cuentas acreedoras de sus propios depósitos bancarios: puede decirse que los préstamos de los bancos crean depósitos bancarios. Controlando el volumen del crédito bancario, las autoridades monetarias pueden de este modo controlar el volumen de los depósitos bancarios, que son el elemento más importante de la oferta monetaria. El control del crédito bancario, tanto en su volumen total como en la selección de sectores prestatarios favorecidos y no favorecidos, es a menudo un instrumento de política monetaria.

El crédito juega un importante papel en la teoría de la intermediación financiera. La primera etapa del desarrollo de un sistema financiero puede considerarse como el paso del trueque al uso del dinero mercancía. Aunque este paso libera al intercambio de mercancías de las limitaciones del trueque, por sí mismo no hace nada por el crecimiento de las empresas, porque los únicos fondos disponibles para inversión en capital proceden de la renta actual o de saldos monetarios acumulados previamente por el propio empresario. El desarrollo del crédito, en forma de préstamo directo, permite que los saldos monetarios acumulados por otros sean transferidos al empresario, que de esta manera puede utilizar provechosamente los ahorros de muchas otras personas. Como que este desarrollo estuvo asociado con la percepción de interés, tropezó con obstáculos religiosos y sociales; éstos siguen existiendo todavía en los países musulmanes, donde se ha desarrollado una forma alternativa de banca (banca islámica), sobre la base de la participación del depositante en el beneficio.

Durante varios siglos, el crédito, tanto los préstamos formales como el crédito comercial, estuvo limitado a los negocios y economías domésticas más acaudaladas, pero en los últimos cincuenta años incluso las economías domésticas más pobres han tenido acceso al crédito formal e informal. Esta ampliación del crédito se ha logrado a través de un gran número de innovaciones en la forma de concesión del mismo. Algunas de estas formas eran completamente nuevas; las innovaciones se produjeron en el empleo de los fondos obtenidos y en la forma de combinarlos.

Todos los prestamistas tienen que asegurarse en dos puntos antes de la concesión del crédito: la capacidad del prestatario para reembolsarlo y su voluntad de hacerlo. Tradicionalmente, la capacidad de reem-

bolso quedaba asegurada exigiendo al prestatario que ofreciese una garantía al prestamista, consistente en aceptar una hipoteca o carga sobre sus activos, por un valor mayor que el del préstamo, y la voluntad de reembolsar se valoraba a partir del historial del prestatario y al conocimiento personal sobre el mismo. Excepto cuando el préstamo es para la compra de una casa, el problema originado por la concesión del crédito a una economía doméstica normal es que no haya activos adecuados para ser considerados como garantía. La solución ha adoptado diversas formas. La primera fue obtener una hipoteca sobre el activo (automóvil o televisor, por ejemplo) que iba a comprarse con el préstamo; cuando el sistema legal no permite esto (como sucede en la legislación inglesa), el activo era alquilado al «prestatario», con un pago final nominal para transferir la propiedad (compra-alquiler). Incluso cuando este subterfugio legal no era necesario, se produjo un desarrollo del arrendamiento y del alquiler directo a las economías domésticas para superar muchos de los problemas crediticios.

El cambio fundamental en esta forma de préstamo para el consumo fue la comprensión de que la garantía real de un préstamo está más en la renta corriente que en los activos acumulados. Al prestar para la adquisición de bienes de consumo duraderos esto se hizo evidente, porque hay un mercado de segunda mano pobre, pero incluso en el caso de las viviendas los prestamistas prefieren evitar los problemas de subastar la propiedad para asegurar el reembolso. Durante los años sesenta este cambio de actitud hacia la naturaleza de la garantía de un préstamo también fue adoptado en el préstamo a empresas; vino a denominarse préstamo sobre el *cash flow* (recursos generados). Para los préstamos a grandes empresas, los bancos utilizan a menudo sus ordenadores para simular los *cash flows* de prestatarios potenciales bajo un número determinado de condiciones hipotéticas.

Está claro, a partir del análisis anterior, que el punto clave en la concesión de créditos es la valoración de la solvencia del prestatario. Antes dependía en gran medida del juicio personal de los directores de banco locales y de una garantía real adecuada. Con el aumento del número de clientes, ningún director de área puede ahora pretender un conocimiento directo de todos sus clientes y se han hecho necesarios métodos de valoración más formales. Esto es así particularmente cuando los préstamos pueden obtenerse por correo, a través de la cumplimentación de un simple cuestionario o incluso contestando preguntas

formuladas por una terminal electrónica. La mayoría de los métodos utilizados se basan en el *credit scoring*, que utiliza una técnica estadística conocida como análisis discriminante multivariable, o alguna de sus variantes. Los solicitantes son calificados de acuerdo con características tales como si es propietario de su casa, si tiene un empleo estable, o si tiene teléfono, y el préstamo se concede si la calificación supera un nivel determinado de antemano, basado en la experiencia anterior de deudas incobrables. JACK REVELL

Lecturas complementarias

Beckman, T. N., *Credits and Collections: Management and Theory*, Nueva York, 1969[8].

Gurley, J. G., y E. S. Shaw, *Money in a Theory of Finance*, Washington, D.C., 1960.

Véase también BANCA.

crisis financieras [*financial crises*]. Las crisis financieras son una forma de dificultad económica de carácter más general que las crisis comerciales, que es como las denominaban en el siglo XIX, pero de una incidencia menor que las crisis económicas de mayor alcance previstas por el pensamiento económico marxista. La crisis financiera característica comienza después de un período de especulación, llamado «de sobreactividad» en la economía clásica, utilizando dinero tomado en préstamo, y se produce cuando especuladores, inversores, prestamistas y depositantes intentan liquidar todos al mismo tiempo. Los precios de los activos, que se habían elevado, caen, amenazando con la quiebra de empresas y bancos.

Una crisis financiera típica puede dividirse en varias etapas. Primero se produce un shock exógeno al sistema económico, algún cambio inesperado que modifica las oportunidades de beneficio y provoca cambios en la inversión. Puede ser el estallido o el final de una guerra o una revolución política. Puede ser más estrictamente económico, como el descubrimiento de un nuevo recurso, una innovación importante, buenas o malas cosechas. Puede ser estrictamente financiero: la aparición inesperada de una emisión de valores, la conversión de deuda a tipos de interés más bajos, que los principales tenedores de títulos intenten mantener sus rendimientos en nuevas inversiones. Cual-

quiera que sea la medida en que afecte al sistema, modifica las oportunidades de beneficio y conduce a nuevos modelos de inversión y, por lo general, a la especulación para obtener ganancias del capital.

Si el cambio es lo bastante general, es probable que se presenten la euforia y la sobreactividad. Los artículos objeto de comercio dependen de la naturaleza del shock y pueden ser muchas cosas: mercancías, acciones, obligaciones (extranjeras o nacionales), ferrocarriles, fábricas, minas, edificios de oficinas, casas, tierra o cualquier elemento con un valor sustancial en potencia. El aumento de precios lleva a nuevos aumentos de precios —llamados «burbujas» [*bubbles*]— en casos aislados (como en el *boom* de la tierra en Florida, en 1925), sin ocasionar una crisis financiera fuera del grupo de participantes. El ejemplo más reciente de préstamo excesivo importante ha sido el de los créditos internacionales sindicados concedidos por la banca, especialmente a México, Brasil y Argentina. Se empezó con dinero fácil en los Estados Unidos a principios de 1970 y se aceleró con los aumentos del precio del petróleo en 1973 y 1979, que incrementaron la necesidad de préstamo de los países no productores de petróleo y la capacidad de endeudamiento de los productores de petróleo.

En el modelo característico de sobreactividad seguido por las crisis financieras, el éxito de los primeros inversores induce a otros a participar. A medida que aumentan los fondos prestados, el crédito se hincha, los tipos de interés suben y algunos compradores marginales pueden verse obligados a liquidar. Algunos, que prevén que las variables en cuestión ya han subido todo lo que probablemente podían subir, materializan en efectivo sus ganancias. Los precios dejan de subir, pueden estabilizarse o pueden empezar a descender. Entonces sigue un período llamado de «agotamiento financiero», a medida que la expectativa confiada en que los precios volverán a subir da paso a la duda. Si las expectativas de un aumento de precios son sustituidas por las de una caída, es probable una crisis financiera. Una realización precipitada de los activos reales o financieros, convirtiéndolos en dinero, genera la caída de los precios de dichos activos y en casos graves lleva a la quiebra de individuos o empresas que todavía mantienen fondos prestados, e incluso ocasiona quiebras bancarias.

Que las crisis financieras sean serias o efímeras depende en una considerable medida de cómo les hagan frente las autoridades monetarias. El siglo XVIII desarrolló una doctrina de apoyo a un mercado en crisis mediante un «prestamista en última instancia», que estuviera

dispuesto a detener la liquidación provocada por el pánico y la encauzase ordenadamente, facilitando dinero a las empresas con deudas que pagar y a los bancos que se enfrentaban con la retirada de depósitos. El concepto fue expresado por Henry Thornton en una fecha tan temprana como 1802, pero encontró su plena racionalización en el *Lombard Street* de Walter Bagehot, en 1873. Otros mecanismos para proporcionar la misma seguridad han sido que los pasivos de un banco estén garantizados por otros bancos, como en la crisis de Hamburgo de 1857, o la crisis de Baring en la Inglaterra de 1890, o la mera suspensión del límite legal de un banco central en el privilegio de emisión de billetes. Las crisis de 1847, 1857 y 1866 en Londres fueron conjuradas rápidamente mediante una carta del canciller del Exchequer al Banco de Inglaterra, comprometiéndose a compensar al banco por cualquier daño que pudiera sufrir a causa de no respetar los límites impuestos por la Bank Act de 1844. En 1847 y 1866, la elevación del límite fue tan efectiva que de hecho no hizo falta sobrepasarlo. Cuando el mercado afectado por el pánico vio que podía retirar todo el dinero que deseara, frenó este deseo.

Si no existe prestamista en última instancia, la deflación de los precios de los activos puede transmitirse de un tipo de activo a otro, llevando a la quiebra de empresas y bancos y a una depresión prolongada. Los principales ejemplos son los de 1873 y 1929.

Existe una desventaja en la utilización de un prestamista en última instancia: si un mercado financiero sabe que será ayudado en una emergencia es más probable que asuma riesgos que lo colocarán en aquel trance. Este es el principio del «riesgo moral» en seguros, consistente en que cuanta más seguridad tiene uno, menos motivado se siente a ser cuidadoso. Es sobre esta base que las autoridades monetarias por lo general dejan flotar alguna duda sobre si rescatarán o no a mercados y bancos en dificultades.

Una opinión inglesa bastante extendida sostiene que las crisis financieras en aquel país terminaron en 1866, cuando el Banco de Inglaterra aprendió a utilizar sus instrumentos de política, particularmente el tipo de redescuento, a fin de evitar la sobreactividad. En 1873, cuando el continente y los Estados Unidos padecieron una crisis, el Banco de Inglaterra modificó veinticuatro veces el tipo de interés e Inglaterra permaneció al margen de las dificultades. Esta creencia tiende a pasar por alto la crisis de Baring de 1890, el hundimiento de las acciones en 1921, después de la sobreactividad de 1919-1920, una cri-

sis potencial del préstamo exterior en 1914, desviada por el estallido de la guerra, y una crisis en el mercado inmobiliario de Londres, en 1974, que arruinó a los denominados *fringe banks* (banca marginal).

Una crisis financiera puede estar limitada a un solo país, como la serie de dificultades en Francia a causa del hundimiento de la Union Générale en 1882, el colapso del monopolio del cobre gestionado por el Comptoir d'Escompte en 1889, la quiebra y subsiguiente escándalo de la compañía de Panamá de 1889 a 1893; o puede ser ampliamente compartida por varios países. La difusión del auge tiene lugar a través del aumento de las mercancías o valores comerciados internacionalmente, a través de los flujos de capital que incrementan la base monetaria del destinatario e impulsan la expansión del crédito o por la mera comunicación de la euforia. El auge de 1885 a 1889 se produjo simultáneamente en Suráfrica, Latinoamérica y Australia, estimulado por los descubrimientos de diamantes y oro en Suráfrica, y el aumento de los precios de las mercancías que llevó a la desocupación de la tierra en Latinoamérica y Australia, y fue alimentado por un flujo de capital procedente de Londres y dirigido a esas tres áreas. A su vez, dicho flujo de capital fue en parte una consecuencia de la conversión de la deuda nacional del 3 al 2,5 por 100, llevada a cabo por Goschen, que indujo a los inversores a buscar rendimientos más elevados en las acciones de las fábricas de cerveza y en los bonos hipotecarios extranjeros. La crisis financiera se precipitó por la interrupción del préstamo británico que impidió a los demás países continuar aumentando la inversión.

Es característico que autores de varios países consideren las crisis financieras que afectan con fuerza a su país como de origen local. En particular, muchos economistas e historiadores económicos norteamericanos creen que la depresión de 1929 empezó sobre todo en los Estados Unidos. Una opinión más completa sugiere que es difícil desenredar la complicada madeja de la causalidad internacional en crisis como la angloamericana de 1836, la de Nueva York-Liverpool-Estocolmo-Hamburgo de 1857 y otras, especialmente la crisis mundial de 1929. Ésta empezó en Alemania y en los países de desarrollo moderado cuando los Estados Unidos, obsesionados en 1928 por el alza del mercado de valores de Nueva York, cortaron los préstamos a largo plazo a aquellas áreas. El hundimiento de la propia bolsa en 1929 fue precipitado por las retiradas de capital a corto plazo desde Londres, en respuesta a la crisis Hatry de septiembre de 1929.

Las crisis financieras internacionales requieren un prestamista internacional en última instancia. En el siglo XIX, la City de Londres era el principal centro financiero, que prestaba a los demás centros que se encontraban en dificultades. Cuando el propio Londres se encontró en crisis, fue ayudado en cierto número de ocasiones por el Banco de Francia (1825, 1836, 1839, 1890 y 1907), por Hamburgo (1839) y por el Banco del Estado de Rusia (1890). Aun así, Gran Bretaña no respondió a la crisis de 1873 en la Europa central y los Estados Unidos. Sin embargo, el caso clásico parece haber sido la depresión de 1929, cuando Gran Bretaña, financieramente debilitada por la primera guerra mundial, había dejado de actuar como prestamista internacional en última instancia, y los Estados Unidos (y Francia) no querían asumir el papel en la medida conveniente.

Los Estados Unidos se encargaron de estabilizar la economía mundial desde la segunda guerra mundial hasta alrededor de 1971. Cuando el auge de los préstamos bancarios sindicados a los países en vías de desarrollo tropezó con dificultades en 1981 y 1982, llegando a un extremo preocupante, el mundo se volvió no a los Estados Unidos, sino al Fondo Monetario Internacional, creado en Bretton Woods en 1944. El Fondo organizó con éxito operaciones de rescate para México, Argentina y Brasil, sobre la base temporal de utilizar sus propios recursos, los del Banco de Pagos Internacionales y anticipos del Sistema de la Reserva Federal de los Estados Unidos, y convenciendo a los bancos comerciales de que no interrumpieran sus préstamos, sino que prestasen más. Sin embargo, los recursos del Fondo son limitados, y se reconoce generalmente que deben aumentarse para hacer frente a cualquier recaída adicional que pudiera llevar a la crisis financiera. CHARLES P. KINDLEBERGER

Lecturas complementarias

Evans, D. M., *The Commercial Crisis, 1847-1848*, Londres, 1849.
Kindleberger, C. P., *The World in Depression, 1929-1939*, Londres, 1973 (hay trad. cast.: *La crisis económica, 1929-1939*, Barcelona, 1985).
—, *Manias, Panics and Crashes*, Londres, 1978.
—, y J. P. Laffargue, eds., *Financial Crises: Theory, History and Policy*, Cambridge, 1982.
Lauck, W. J., *The Causes of the Panic of 1893*, Boston, 1907.
Wirth, M., *Geschichte der Handelskrisen*, Viena, 1890[4].

Véase también BANCA; MERCADOS DE VALORES; SISTEMA FINANCIERO; SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL.

criterio Marshall-Lerner. Véase MARSHALL-LERNER, CRITERIO.

«crowding out» ('exclusión'). El concepto de *crowding out* de la actividad del sector privado por expansiones del sector gubernamental ha adquirido progresivamente una mayor importancia en los recientes debates políticos y académicos. Todos los participantes en la discusión admiten que si la economía se encuentra en pleno empleo, un aumento del gasto gubernamental reducirá el gasto del sector privado. El debate se centra en el efecto de los aumentos del gasto gubernamental cuando la situación no es de pleno empleo. Si el gasto gubernamental aumenta en cien millones de dólares y la renta nacional aumenta menos de cien millones de dólares, se dice que se ha producido *crowding out*. En otras palabras, el *crowding out* se asocia con un *multiplicador* menor que la unidad. Aun en el caso de que la renta nacional aumente en más de cien millones de dólares, ocurriría normalmente que los tipos de interés más altos, asociados con un mayor endeudamiento, redujeran la inversión productiva en el sector privado, «excluyendo» de esta manera a algunos elementos de la renta nacional.

El resurgimiento del interés por el *crowding out* se ha asociado con la crítica monetarista de la política macroeconómica, y ha recibido su principal apoyo teórico (Carlson y Spencer, 1975) y empírico (Anderson y Jordan, 1968) del trabajo emprendido por el Banco de la Reserva Federal de St. Louis, en los Estados Unidos. Aunque gran parte de este trabajo ha sido desacreditado (véase Goldfeld y Blinder, 1972), el impacto político ha sido creciente. Aparte del efecto del tipo de interés sobre la inversión, se ha sugerido cierto número de otras posibles causas de *crowding out*. El aumento del gasto gubernamental puede producir un efecto depresivo sobre las expectativas de la gente acerca de la productividad posible de la economía en el futuro, obligándola así a reducir la inversión. Por otra parte, la inversión puede ser tan sensible al interés que incluso un pequeño aumento del tipo de interés reduzca la inversión, completamente en línea con el aumento del gasto gubernamental (esto se conoce a veces como «caso Knight», por el economista de Chicago Frank Knight).

El principal caso subrayado por los economistas monetaristas se desprende de un análisis de la financiación de un déficit gubernamental. Para tener un impacto sobre la economía, un déficit tiene que man-

tenerse durante cierto número de años, pero cada año dicho déficit tiene que financiarse mediante endeudamiento o emitiendo dinero. La financiación continua mediante endeudamiento elevará los tipos de interés a medida que el gobierno compite por los fondos, y el incremento gradual de los tipos de interés reducirá la inversión. Del mismo modo, puede subrayarse que la deuda gubernamental es más segura que la deuda privada, de modo que la sustitución de un dólar por otro aumentará la liquidez de la economía y reducirá la propensión a ahorrar (y por tanto reducirá los fondos para inversión).

Sin embargo, por poco convincentes que puedan ser estos argumentos, existe un fuerte apoyo empírico para la proposición de que los multiplicadores son muy bajos, al menos en el Reino Unido (véase Taylor, en Cook y Jackson, 1979). En las versiones del modelo del Tesoro y del Keynesian National Institute, los multiplicadores a largo plazo varían de 1,1 a 4, otorgando una considerable credibilidad a los argumentos en favor del *crowding out*. Esto no demuestra que la política fiscal sea imposible, pero sí que es francamente difícil de sostener. RAY BARRELL

Bibliografía

Anderson, L. C., y J. L. Jordan, «Monetary and fiscal actions: a test of their relative importance in economic stabilisation», *Federal Reserve Bank of St Louis Review* (1968).

Carlson, K. M., y R. W. Spencer, «Crowding out and its critics», *Federal Reserve Bank of St Louis Review* (1975).

Cook, S. T., y P. M. Jackson, eds., *Government Issues in Fiscal Policy*, Londres, 1979.

Goldfeld, S., y A. Blinden, «Some implications of endogenous stabilisation policy», *Brookings Papers on Economic Activity* (1972).

Véase también MONETARISMO; POLÍTICA FISCAL.

curva de Phillips [*Phillips curve*]. La curva de Phillips, llamada así por haberla ideado A. W. Phillips en 1958, representa una relación inversa entre inflación de salarios y desempleo, ampliada generalmente a la relación entre inflación de precios y desempleo. Esta relación ha atraído más atención y generado más debate económico que cualquier otra hipótesis macroeconómica sencilla. Se han investigado sus fundamentos teóricos, su validez empírica, sus implicaciones políticas y

sus problemas de estimación. Como expuso originalmente Phillips, no había más que una relación estadística basada sobre datos históricos poco sólidos. Pero su atractivo fue tan penetrante que pronto se buscó un fundamento teórico, aunque sin mucho éxito. El principal atractivo de la curva de Phillips radicaba en la indicación de que los responsables de la política pueden elegir una proporción de desempleo más baja sólo al coste de una inflación más alta y en la sugerencia de que sería posible calcular una especie de relación de intercambio entre el objetivo político del pleno empleo y el de precios estables. Una serie de artículos que intentaban estimar tal relación para varios países demostró no sólo los fundamentos indeterminados de la misma, sino también los muchos problemas metodológicos que implicaba aquella estimación. Como instrumento de política, sin embargo, es útil sólo en la medida en que es una relación estable, y dicha relación fue claramente muy inestable en la mayoría de países desde finales de los años sesenta y durante los setenta. Esta inestabilidad fue atribuida entonces a la revisión al alza de las expectativas de precios, debido a la persistencia de los gobiernos en mantener las economías a elevados niveles de demanda agregada. RONALD SHONE

Lecturas complementarias

Phillips, A. W., «The relationship between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861-1957», *Economica*, 22 (1958).

Frisch, H., *Theories of Inflation*, Cambridge Surveys of Economic Literature, Cambridge, 1983.

Véase también EMPLEO Y SUBEMPLEO; INFLACIÓN Y DEFLACIÓN.

curvas de indiferencia [*indifference curves*]. El análisis de las curvas de indiferencia es actualmente una parte del instrumental diagramático del economista. A lo largo de una curva de indiferencia, un consumidor experimenta la misma satisfacción con lotes diferentes de bienes a su disposición. Estas curvas representan normalmente cantidades dadas de los bienes en cada eje y se deducen de la función de utilidad

$$u = u(x, y)$$

mediante la diferenciación total y haciendo igual a cero la variación de la utilidad:

$$du = \frac{\partial y}{\partial x} dx + \frac{\partial u}{\partial y} \partial y = 0$$

La pendiente de la curva de indiferencia será:

$$\frac{dy}{dx} = \frac{\partial u/\partial x}{\partial u/\partial y}$$

Este es el cociente de las utilidades marginales de los dos bienes y se le conoce como tasa marginal de sustitución. También se supone normalmente que la tasa marginal de sustitución disminuye a medida que aumenta la cantidad consumida del bien, siendo las curvas de indiferencia convexas respecto del origen. El análisis de las curvas de indiferencia fue introducido por primera vez por Edgeworth (1881) y popularizado por John Hicks (1937). Aunque las curvas de indiferencia tienen raíces profundas en la teoría de la maximización de la utilidad, se realizaron intentos de demostrar que podían deducirse directamente del axioma de la preferencia revelada, sin tener que mencionar el concepto de utilidad. Actualmente se está de acuerdo en que la existencia de curvas de indiferencia implica la existencia de una función de utilidad. Esto significa que el análisis de las curvas de indiferencia debe considerarse como un instrumento didáctico para ilustrar los resultados mucho más amplios y profundos de la teoría del consumidor basada en la maximización de la utilidad. RAY BARRELL

Bibliografía

Edgeworth, F. Y., *Mathematical Psychics*, Londres, 1881.
Hicks, J. R., *Value and Capital*, Oxford, 1937 (hay trad. cast.: *Valor y capital*, México, 1976).

Chicago, escuela de economía de [*Chicago School of Economics*]. La denominada escuela de economía de Chicago, principalmente norteamericana, es una contrarrevolución neoclásica contra el institucionalismo en la metodología económica, contra la macroeconomía keynesiana y contra el «liberalismo del siglo XX», es decir, el intervencionismo y el *dirigismo*, generalmente en política económica. Su centro ha sido la Universidad de Chicago, donde comenzó a destacar en los años treinta. Sus líderes intelectuales hasta 1950 fueron Frank H. Knight en temas de teoría y metodología, y Henry C. Simons en materia de política económica. Durante la siguiente generación, los líderes han sido Milton Friedman, George Stigler y Gary Becker. Muchos economistas no formados en Chicago se han alineado con muchas de las posiciones de Chicago, y muchos miembros de la Facultad de Economía de Chicago, por no decir nada de sus licenciados, se han apartado de la doctrina de Chicago.

Algunas opiniones características de la escuela de Chicago han sido:

1. Positivismo metodológico. La validez de una teoría no depende ni de su generalidad ni de la verosimilitud de sus supuestos de partida, sino exclusivamente de la confirmación o no confirmación (sobre todo estadística) de sus implicaciones, así como de la discrepancia de las implicaciones de teorías alternativas.

2. Aceptación de soluciones de mercado para los problemas económicos, no en cualquier sentido utópico u óptimo, sino en apoyo de la libertad política e intelectual. Los economistas de la escuela de Chicago ven la economía de mercado como una condición *necesaria* para las sociedades libres en general. Sin embargo, no es una condición *suficiente*.

3. Desconfianza frente a la discrecionalidad administrativa y la intervención *ad hoc* en la política económica. Preferencia por las «reglas versus autoridades» en materia de política monetaria y fiscal.

4. Monetarismo, más que fiscalismo, en la regulación macroeconómica.

5. Uso de medidas fiscales para mitigar la pobreza, pero desconfianza frente a la redistribución por encima de la línea de pobreza.

6. Imperialismo disciplinario, que significa la aplicabilidad del análisis económico, por parte de los economistas, a problemas normalmente restringidos a otras disciplinas, particularmente derecho y sociología.

Las posiciones de la escuela con respecto a un cierto número de temas, especialmente regulación industrial y política monetaria, han cambiado a lo largo de los años. Por ejemplo, Simons creía en el mantenimiento activo de la competencia mediante una fuerte política antimonopolio o de «desintegración de trusts», mientras que Friedman y Stigler piensan que el monopolio y el oligopolio son sólo problemas a corto plazo, con menor significación a largo plazo. Simons creía también que la política monetaria debía guiarse por la regla del nivel de precios: expansiva cuando el nivel de precios estuviera bajando y contractiva cuando estuviera subiendo. Friedman, impresionado por los duraderos y variables desfases temporales implicados en las reacciones del nivel de precios frente a los cambios monetarios, se ha mostrado partidario de una tasa constante de crecimiento monetario.

Los dos mejores resúmenes de la doctrina de Chicago son *Economic Policy for a Free Society*, de Simons, y *Capitalism and Freedom* de Friedman (hay trad. cast.: *Capitalismo y libertad*, Madrid, 1966). MARTIN BRONFENBRENNER

Lectura complementaria

Patinkin, D., *Essay On and In the Chicago Tradition*, Durham, N.C., 1981.

Véase también MONETARISMO.

deflación, como mecanismo estadístico [*deflation as a statistical device*]. Los economistas están interesados en abstraer los efectos de las variaciones de los precios cuando estudian los movimientos de las variables económicas. La deflación es la división de una variable valor, mediante la utilización de un índice de precios adecuado, a fin de obtener una variable cantidad. Cuando la variable valor representa una compra de bienes o servicios, el problema es relativamente sencillo. Un índice de precios puede identificarse con claridad y, aunque el resultado dependerá de la elección del índice, la cuestión es relativamente incontrovertible.

Pero el problema de deflactar una variable que no tiene un flujo de bienes claramente identificado como contrapartida es mucho más difícil de resolver. Esto ha surgido particularmente a partir de los intentos de medir el efecto de una variación de la relación real de intercambio sobre la renta nacional. Si aumenta el precio de las importaciones, la renta de un país tiene que disminuir, aunque puede que no se produzca ningún cambio en el volumen de su producción, medido (como se mide habitualmente dicho volumen) por medio de un índice de Laspeyres de cantidades. Si un país incurre en déficit comercial a causa de un aumento del precio del petróleo, sirve de poco consuelo observar que con los precios del período base todavía estaría en superávit. Después del trabajo de Stuvel (1959) se ha señalado que si se deflactan todos los flujos de bienes por sus índices de precios adecuados y todos los demás flujos de las cuentas nacionales por el cociente entre el producto interior bruto y el producto interior bruto deflactado, entonces se obtendrá un conjunto de cuentas nacionales que los incorporan y en cuyos términos tanto el «equilibrio comercial real» como el «beneficio real» pueden adquirir algún significado. MARTIN WEALE

Bibliografía
Stuvel, G., «Asset revaluation and terms of trade effects in the framework of the national assets», *Economic Journal* (1959).

Lectura complementaria
Hibbert, J., «Measuring changes in the nation's real income», *Economic Trends* (1975).

Véase también ANÁLISIS DE LA RENTA NACIONAL; INFLACIÓN Y DEFLACIÓN; NÚMEROS ÍNDICES.

desarrollo económico [*economic development*]. La pregunta central en el estudio del desarrollo económico ha venido a ser: «¿en qué consiste *exactamente* el desarrollo económico de una sociedad?». Durante muchos años, la opinión aceptada era que el incremento prolongado y constante de la renta nacional era un indicador adecuado del desarrollo económico. Se afirmaba esto porque se creía que un aumento semejante sólo podía mantenerse durante largos períodos si operaban unos procesos económicos (y sociales) específicos.

Estos procesos, que se suponían básicos para el desarrollo, pueden resumirse brevemente como sigue:

1. La proporción que representa la inversión sobre el gasto nacional aumenta, llevando a un aumento del stock de capital por persona empleada.
2. La estructura de la producción nacional cambia, diversificándose más a medida que la industria y los servicios aumentan su proporción relativa, comparados con la agricultura y otras formas de producción primaria.
3. El sector del comercio exterior se expansiona con relación al conjunto de la economía, particularmente a medida que las exportaciones de manufacturas aumentan su proporción sobre unas mayores exportaciones totales.
4. El presupuesto gubernamental aumenta con respecto a la renta nacional, a medida que el gobierno asume mayores compromisos para construir la infraestructura económica y social.

Acompañando a estos cambios estructurales de la economía, también se producen cambios importantes en la estructura social:

5. La población aumenta rápidamente, a medida que las tasas de

mortalidad caen antes que las de natalidad. Después se produce una transición demográfica en la que las mejores condiciones de vida a su vez disminuyen la tasa de natalidad, frenando la tasa de crecimiento vegetativo de la población.

6. La población que habita en áreas urbanas pasa de ser una pequeña minoría a ser una gran mayoría.

7. La alfabetización, la formación profesional y otras formas de educación se difunden rápidamente entre la población.

Este concepto del desarrollo económico como interrelación de acumulación de capital, industrialización, crecimiento del sector gubernamental, urbanización y educación puede encontrarse todavía en muchos autores contemporáneos. Parece adquirir su mayor sentido cuando se dispone de series muy extensas de estadísticas históricas para ver la evolución a lo largo del tiempo. Entonces es más probable que se puedan apreciar las regularidades que esta opinión implica. Siempre se ha dudado si la generalización retrospectiva a partir de las estadísticas no será un planteamiento ahistórico, más que auténticamente histórico. Casi siempre se da por supuesta alguna «teoría de la historia» que une el pasado con el futuro de una manera burdamente mecánica y determinista.

Otra duda importante acerca de la adecuación del punto de vista sobre el concepto de desarrollo descrito en los siete puntos anteriores gira en torno a la cuestión de la distribución de la renta. Si los procesos básicos de desarrollo antes descritos no generan una distribución más equitativa de la renta o si realmente empeoran el grado de desigualdad durante un período que no sea corto, algunos teóricos argumentarían que no ha tenido lugar desarrollo económico. Prefieren distinguir el crecimiento económico del desarrollo económico, el cual, por su propia definición, no puede dejar a la mayoría de la población tan pobre como era en un principio. Para estos autores, las medidas de crecimiento y cambio estructural deben complementarse mediante medidas para mejorar la calidad de vida de la mayoría de la gente.

Tales medidas pueden ser de varias clases. Pueden enfocarse a la disponibilidad de bienes de primera necesidad básicos: alimentos, vivienda, agua potable, vestidos y utensilios domésticos. O pueden enfocarse hacia las tablas de esperanza de vida y las estadísticas de morbilidad. También son relevantes la disponibilidad y el coste de las oportunidades de educación. Aunque la distribución de la renta puede ser un buen punto de partida, la distribución de derechos —para

utilizar un concepto expuesto por A. K. Sen en 1981— para consumir de todo es la finalidad última. Aquí la dificultad radica claramente en la elección de las ponderaciones de los diferentes índices implicados, para llegar a una medida sencilla del grado de desarrollo en este sentido más amplio. Tal vez esto no sea posible; y quizá, si nuestro principal interés está en la política más que en los cuadros de la comunidad internacional, esta dificultad no es muy importante.

Consideraciones semejantes surgen cuando se examina el papel de la libertad política en el desarrollo económico. El crecimiento rápido y el cambio estructural inducidos por un régimen opresivo y autoritario, ¿constituyen un verdadero desarrollo? Quienes critican los «costes» de las estrategias de desarrollo de la antigua Unión Soviética o de la República Popular de China no lo creen así. Desde un punto de vista liberal, se niegan a aceptar la medición estándar del «desarrollo económico» como suficientemente global.

Estas implicaciones más amplias del significado del «desarrollo» influyen inevitablemente en los muchos debates sobre cómo puede promoverse activamente el desarrollo económico. El desacuerdo se ha centrado en los temas siguientes:

1. Si el gobierno debería limitarse a sus denominadas «funciones tradicionales» y a la creación de incentivos para el desarrollo mediante empresas privadas, o si se requiere alguna coordinación global por medio de la planificación económica, más una esfera ampliada de la inversión gubernamental en la industria manufacturera.

2. Cuánto énfasis debe ponerse en la creación de capital físico, comparado con el capital humano: la educación y la buena salud de la fuerza de trabajo. ¿Dónde debe invertirse el capital físico, cómo deben programarse las inversiones? ¿En un solo gran impulso, de modo que todas ellas creen demandas mutuas (como recomendó Rosenstein-Rodan en 1943)? ¿O a medida que las escaseces y estrangulamientos pongan de manifiesto la necesidad de cada una de ellas (el crecimiento desequilibrado de Hirschman, en 1958)?

3. ¿Debe darse una mayor prioridad a la inversión en un sector particular de la economía? ¿Al sector de bienes de capital, como sugirió Maurice Dobb (1955), o a la agricultura, como argumentó Lipton (1977)? ¿Deben seleccionarse las inversiones haciendo abstracción del sector, únicamente de acuerdo con un cálculo de su rentabilidad social, criterio para la valoración de proyectos ideado por Little y Mirrlees (1974)?

4. ¿Qué papel debiera jugar el sector exterior en el desarrollo? ¿Fue el aislamiento de la economía mundial lo que provocó el desarrollo económico, como se dice del Japón de la era Meiji (Baran, 1973) y de Latinoamérica durante la depresión de los años treinta (Frank, 1969)? ¿O se desarrollan más deprisa los países como Taiwan y Corea del Sur, que organizan deliberadamente su economía para ser competitiva en los mercados mundiales? La utilidad de la financiación exterior y de la asistencia técnica por parte de los gobiernos y agencias internacionales, y la inversión privada extranjera a través de compañías multinacionales también se debaten en este contexto, con puntos de vista sostenidos vigorosamente en pro y en contra, a menudo con una débil evidencia empírica.

Existe un acuerdo algo mayor sobre la realidad del desarrollo económico reciente que sobre los métodos de conseguirlo. Está ampliamente aceptado que muchos países pobres han experimentado un gran crecimiento económico y un cambio estructural desde 1945. Algunos defienden todavía que el crecimiento de los países desarrollados ocasiona realmente una mayor pobreza en otros países más pobres. Esto sugiere una tendencia de polarización global de la renta y la riqueza, combinada con el empobrecimiento de las gentes y países más pobres. Una versión más débil de esta tesis es que hay una brecha creciente entre los más ricos y los más pobres, que puede surgir cuando el bienestar de los más pobres es constante o creciente. Incluso esta versión más débil es controvertida, sobre la base de que los países se clasifican uniformemente a lo largo de un espectro de riqueza-pobreza, y que así, la división de este espectro en dos grupos de «ricos» y «pobres», para comparar estadísticas colectivas de realizaciones económicas, puede ser algo arbitraria. De hecho, las tasas de crecimiento obtenidas para los países «desarrollados» y «en vías de desarrollo», a lo largo de los últimos treinta y tantos años, muestran diferencias relativamente pequeñas, que pueden muy bien caer dentro de los márgenes de error que afectan a tales estimaciones.

Pero aunque la historia del crecimiento económico en su conjunto al menos no tiene que dar motivo para mucho pesimismo, algunas regiones geográficas parecen tener perspectivas de desarrollo marcadamente desfavorables. Tales regiones incluyen el África subsahariana y el sur de Asia, así como partes del centro y sur de América. Las razones de estas pobres perspectivas varían de un lugar a otro. Algunas no progresan por la fuerte presión de la población sobre la tierra culti-

vable; otras por la incapacidad de generar fuentes autóctonas de progreso técnico adecuado; otras por la persistencia de intensos conflictos sociales y políticos; otras por la ausencia de una política ilustrada; y otras por el fracaso continuo del desarrollo de un sistema financiero mundial que no tienda a amplificar (en el espacio y en el tiempo) las desigualdades inherentes al desarrollo económico. J. F. J. TOYE

Bibliografía

Baran, P., *The Political Economy of Growth*, Harmondsworth, 1973 (hay trad. cast.: *La economía política del crecimiento*, México, 1969).
Dobb, M., *On Economic Theory and Socialism*, Londres, 1955.
Frank, A. G., *Latin America: Underdevelopment or Revolution?*, Nueva York, 1969.
Hirschman, A., *The Strategy of Economic Development*, New Haven, 1958 (hay trad. cast.: *La estrategia del desarrollo económico*, México, 1961).
Lipton, M., *Why Poor People Stay Poor*, Londres, 1977.
Little, I. M. D., y J. A. Mirrlees, *Project Appraisal and Planning for Developing Countries*, Londres, 1974.
Rosenstein-Rodan, P. N., «Problems of industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe», *Economic Journal* (junio-septiembre de 1943).
Sen, A. K., *Poverty and Famines; An Essay on Entitlement and Deprivation*, Oxford, 1981.

Lecturas complementarias

Kitching, G., *Development and Underdevelopment in Historical Perspective*, Londres, 1982.
Little, I. M. D., *Economic Development: Theory, Policy and International Relations*, Nueva York, 1983.

Véase también ASISTENCIA TÉCNICA; AYUDA; CRECIMIENTO ECONÓMICO; SUBDESARROLLO.

desindustrialización. Véase INDUSTRIALIZACIÓN Y DESINDUSTRIALIZACIÓN.

devaluación [*devaluation*]. La reducción del tipo oficial de cambio de una moneda por otro se llama devaluación. El término se utiliza en relación con la reducción del tipo de cambio, en un sistema de tipos de cambio fijos, y corresponde a la depreciación de una moneda en un sistema de tipos de cambio flexibles.

Desde 1944, después de los acuerdos de Bretton Woods, hasta 1973 funcionó un sistema de cambios fijos; en este último año fue sustituido por un sistema de cambios flexibles, después del fracaso del acuerdo smithsoniano de 1971. A partir de los acuerdos de Bretton Woods, los países miembros se comprometían a estabilizar sus tipos de cambio dentro de una banda del 1 por 100 alrededor del tipo de cambio aceptado frente al dólar. Esta banda se amplió hasta el 2,25 por 100, después del acuerdo smithsoniano. Los países con un «desequilibrio fundamental de la balanza de pagos» podían solicitar al Fondo Monetario Internacional autorización para devaluar o revaluar sus monedas. La revaluación suponía el aumento del tipo de cambio oficial frente al dólar.

Gran Bretaña devaluó su moneda dos veces en el período de vigencia de los acuerdos de Bretton Woods: en septiembre de 1949, el tipo de cambio de la libra esterlina se redujo de 4,03 a 2,80 dólares; y en noviembre de 1967 se redujo a 2,40 dólares. En 1982, el franco francés y la lira italiana fueron devaluados dentro del Sistema Monetario Europeo, que incluía un sistema de cambios fijos denominado Mecanismo del Tipo de Cambio.

La devaluación (o depreciación de la moneda) produce el efecto de reducir el precio de las exportaciones, en términos de moneda extranjera, y de aumentar el precio de las importaciones en el mercado nacional. Si esto se traduce en un aumento de las exportaciones y una caída de las importaciones, en términos de valor, entonces ello contribuirá a superar el déficit comercial de un país con el resto del mundo. Se ha debatido considerablemente sobre la probabilidad de que los mercados interiores y exteriores reaccionen del modo deseado y sobre los efectos inflacionistas de la devaluación, después del aumento de los precios de importación. ANDY MULLINEUX

Lecturas complementarias

Grubel, H., *The International Monetary System*, Harmondsworth, 1984[4].
Grupo de los Treinta, *The Problem of Exchange Rates*, Nueva York, 1982.

Véase también TIPO DE CAMBIO.

dinámica económica [*economic dynamics*]. La «dinámica social» de Comte parece haber estimulado la distinción original de J. S. Mill en-

tre la estática, teoría del equilibrio, y la dinámica, teoría de las leyes del progreso de la sociedad. A partir de esta definición, las teorías clásicas de Smith, Ricardo y Marx representan la primera dinámica económica. Sin embargo, en 1890, J. M. Keynes señaló que «el cuerpo principal de la ciencia económica» estaba relacionado con la estática. La analogía con la mecánica física desplazó las ideas de Comte y todos los grandes economistas neoclásicos (Clark, Marshall, Walras) prometieron teorías dinámicas, pero nunca las produjeron. Marshall sugirió incluso que una analogía biológica podía ser más apropiada para la dinámica. El problema era importante, puesto que la analogía mecánica no sólo implicaba el uso de la deducción en lugar de la inducción del planteamiento evolucionista (o biológico); también implicaba una nueva definición de dinámica (como en el «principio de correspondencia» de Samuelson), como las propiedades de estabilidad del equilibrio.

La *Teoría general* de Keynes (1936) interrumpió el desarrollo de las implicaciones dinámicas de las relaciones con retrasos temporales en los modelos cuantitativos del ciclo económico (Kalecki, Tinbergen, Frisch), mientras que la teoría de un equilibrio económico general en expansión, de Von Neumann, no suscitó interés hasta su publicación en inglés, después de la guerra. Hicks (1939) definió la dinámica como el estudio de cantidades «fechadas» y de «la forma en que los cambios en esas fechas influyen sobre las relaciones entre factores y productos», pero su «equilibrio temporal» estático suscitó mucho interés. La «relación fundamental» de Harrod (1939): $G = s/C$ (siendo s el cociente entre ahorro y renta y C el cociente entre una libra adicional invertida y la renta adicional que genera), utilizada para explicar la tendencia de las tasas de crecimiento, ha tenido más éxito. Si s, determinado por las economías domésticas, genera un crecimiento de la demanda que satisface los rendimientos esperados por los empresarios, G es una tasa «garantizada», que se mantendrá (supuesto que no sobrepase una tasa «natural» máxima dada por el crecimiento de la población y de la productividad). La comparación entre la tasa real y la tasa garantizada de una economía indica su evolución en el futuro. El análisis de Domar, después de la guerra, sobre si la dirección keynesiana de la demanda a corto plazo puede asegurar el pleno empleo a lo largo del tiempo produjo una ecuación semejante.

En la década de los cincuenta, la teoría de Harrod-Domar fue ampliada por la Escuela de Cambridge (por ejemplo, Robinson, Kaldor,

Pasinetti), que sugirió que, si s fuera un promedio de las propensiones al ahorro de salarios y beneficios, entonces la distribución de la renta se modificaría para igualar el ahorro a la tasa de inversión implicada por la tasa de crecimiento, que de este modo determinaría la distribución y la tasa de rendimiento del capital. Los economistas neoclásicos (por ejemplo, Swan, Solow, Meade) argumentaron que si los precios relativos afectan a las proporciones entre el capital y el trabajo utilizados en la producción, C se vería afectado, a través de una función de producción agregada que relacionase el producto con los factores agregados de capital y trabajo. Aquí los precios de los factores modifican la intensidad de capital, ajustándolo a los ahorros disponibles dada la tasa de crecimiento. Las diferencias en la explicación de la distribución y en el papel del capital agregado en los dos planteamientos reflejaban distintas concepciones de la dinámica, que emergen en las «controversias de Cambridge».

A mediados de los años setenta, tanto Hicks como Lowe intentaron, sin éxito, salvar estas diferencias, especificando una vía de ajuste «de tránsito», en términos de un modelo temporal «austríaco» de factores. Estos debates sugieren que la teoría económica todavía no tiene una definición aceptada de teoría de la dinámica. J. A. KREGEL

Bibliografía

Domar, E. D., «Capital expansion, rate of growth and employment», *Econometrica*, 14 (1946).

Harrod, R. F., «An essay in dynamic theory», *Economic Journal*, 49 (1939).

Hicks, J. R., *Value and Capital*, Oxford, 1939 (hay trad. cast.: *Valor y capital*, México, 1976).

—, *Capital and Time*, Oxford, 1973 (hay trad. cast.: *Capital y tiempo*, Madrid, 1976).

Keynes, J. M., *The Scope and Method of Political Economy*, Londres, 1890.

—, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Londres, 1936 (hay trad. cast.: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, 1963; y cat.: *La teoria general de l'ocupació, l'interès i el diner*, Barcelona, 1987).

Lowe, A., *The Path of Economic Growth*, Londres, 1976.

Marshall, A., «Mechanical and biological analogies in economics», en A. C. Pigou, ed., *Memorials of Alfred Marshall*, Londres, 1925.

Mill, J. S., *Principles of Political Economy*, Londres, 1848 (hay trad. cast.: *Principios de economía política*, México, 1951[2]).

Samuelson, P. A., *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge, Mass., 1947 (hay trad. cast.: *Fundamentos del análisis económico*, Buenos Aires, 1981[4]).

Von Neumann, J., «A model of general economic equilibrium», *Review of Economic Studies*, 13 (1945-1946).

Lecturas complementarias

Jones, H., *Modern Theories of Economic Growth*, Londres, 1975 (hay trad. cast.: *Introducción a las teorías modernas del crecimiento económico*, Barcelona, 1979).

Kregel, J. A., *Theory of Economic Growth*, Londres, 1972 (hay trad. cast.: *Teoría del crecimiento económico*, Barcelona, 1976).

Véase también CRECIMIENTO ECONÓMICO; EQUILIBRIO.

dinero [*money*]. La gente corriente sabe lo que es el dinero: es la materia que se utiliza para comprar las cosas. Aunque el dinero ha tomado muchas y diferentes formas concretas, a través del tiempo y de las sociedades, su característica definitoria es la aceptación general: la gente siempre se muestra contenta de poseerlo, tanto si tiene intención de guardarlo durante cierto tiempo en forma de ahorro como si desea gastarlo.

El economista, contemplando el dinero desde una perspectiva macroeconómica, investiga aquellas dos posibilidades de disposición que D. H. (más tarde sir Dennis) Robertson llamaba «dinero en vuelo» y «dinero en descanso»: dinero como medio de cambio que facilita la circulación de bienes y servicios, y dinero como depósito de valor que permite a su poseedor aplazar las decisiones específicas de gasto, dejando así a los productores en la incertidumbre sobre las demandas futuras de sus bienes.

En una sociedad financieramente sofisticada, otros activos son sustitutivos próximos del dinero en ambas funciones. Los activos pueden clasificarse según la facilidad y rapidez con las que pueden convertirse en dinero sin pérdida significativa de valor. Los mejores sustitutivos se llaman activos líquidos. Sin embargo, el dinero conserva la característica de ser el activo aceptable como medio final de pago: uno puede utilizar, digamos, una tarjeta de crédito («dinero de plástico»), como medio de cambio, pero enjuga la deuda en la que ha incurrido con uno de los activos que se computan como dinero.

El propio dinero no es homogéneo. En cualquier momento del tiempo y en cualquier sociedad, hay varias expresiones concretas y diferentes de las funciones del dinero, aunque sólo sea porque las transac-

ciones difieren en gran medida en su volumen. Las monedas de cobre coexistieron con las de oro o plata para pequeñas transacciones, del mismo modo que las monedas y billetes coexisten con los depósitos bancarios en las economías modernas. A lo largo del tiempo, a medida que se desarrolla la confianza del público en nuevas formas de dinero, una definición práctica del dinero tendrá que incluir estos nuevos activos. En la actualidad, los bancos centrales recopilan datos sobre varios agregados monetarios más o menos completos.

El gobierno ha hecho mucho para establecer la aceptación general de los diferentes activos. La cabeza del soberano en las monedas se diseñó para dar fe de su contenido metálico. Los acuñadores privados estaban dispuestos a pagar un derecho («señoraje») por este sello de calidad uniforme, que aumentaba la aceptabilidad de las monedas. En una época tan tardía como los años treinta, tanto J. M. Keynes como Irving Fisher dudaban en considerar los depósitos bancarios como «verdadero dinero», reservando la aceptación incondicional sólo a los billetes y monedas emitidos por el gobierno. A medida que las formas de dinero emitidas privadamente, como los depósitos bancarios, han sustituido a las monedas como forma dominante de dinero, la precondición para la aceptabilidad ha sido la confianza en la convertibilidad de los depósitos en dinero emitido por el Estado, billetes y monedas. Esta convertibilidad vino a ser respaldada por los bancos centrales, que proporcionan dinero estatal como prestamistas en última instancia. Esta función de los bancos centrales ha contribuido en gran manera a la unificación y estabilidad del sistema monetario y financiero.

Dado que no todo activo monetario es aceptable en todas las transacciones, el criterio de aceptabilidad *general* exige una clarificación adicional. Hay aceptantes principales que influyen en el curso de la evolución monetaria. El Estado puede declarar algunos activos como medio de pago legal y puede declarar que los aceptará en pago de impuestos. La necesidad de constituir esta particular forma de dinero ejerce una influencia importante sobre el comportamiento económico mientras no esté asegurado el cambio de un tipo de dinero por otro a la par. De manera semejante, la utilización de formas particulares de dinero en el pago de salarios refleja e intensifica, de modo autorreforzante, la aceptabilidad basada en el consenso social.

Estos ejemplos representan las polaridades de un importante debate sobre los fundamentos del dinero: si el dinero es una creación del Estado o del consenso privado (véase Frankel, 1977). En una econo-

mía occidental moderna, ambas influencias son importantes. Los depósitos bancarios no serían aceptables por los trabajadores en pago de salarios si los depósitos no fuesen a su vez útiles para realizar transacciones, o si el dinero depositado no fuera convertible en billetes y monedas a la par. El mantenimiento de la paridad del valor del dinero estatal y bancario es un objetivo de primer orden de la banca prudente, pero es apuntalado por las acciones del Estado.

Ni sería posible pagar salarios mediante cheque si las Truck Acts no hubiesen sido revocadas, aunque esta medida sólo se tomó cuando los depósitos bancarios hubieron alcanzado un alto nivel de aceptación social. De modo semejante, es dudoso que un cheque sobre un depósito bancario fuese aceptable en pago de impuestos si su valor en términos de billetes y monedas emitidos por el Estado fuese incierto. Existe una mutualidad de respaldo estatal y social del dinero en las economías occidentales modernas: la dicotomía erigida por los filósofos del dinero entre dinero estatal y dinero socialmente aceptable debe ser sustituida por una apreciación del respaldo interactivo de las dos fuerzas en una economía moderna. VICTORIA CHICK

Bibliografía

Frankel, S. H., *Money: Two Philosophies*, Oxford, 1977.

dinero, teoría cuantitativa del. Véase TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO.

distribución de las rentas y de la riqueza [*distribution of incomes and wealth*]. La distribución de la renta es interpretada generalmente por los economistas en dos sentidos principales: 1. La distribución de la renta entre los *factores* (conocida a veces como distribución *funcional* de la renta). 2. La distribución de la renta entre las *personas* (también conocida como distribución *según el tamaño* de la renta).

1. La distribución de la renta entre los factores es una parte integrante del análisis económico de los precios relativos, la producción y el empleo. En este sentido existen varias «teorías de la distribución de la renta», correspondientes a las distintas posiciones teóricas e ideológicas sobre estos temas centrales. Sin embargo, estos diversos análisis se centran por lo general en los mismos conceptos económicos básicos: el empleo de los «factores de producción» —tierra, trabajo y

capital— y los tipos de remuneración de sus servicios —renta, salario y beneficio—. Debe entenderse que esta clasificación tripartita no es en absoluto la única descomposición funcional que es útil en teoría económica; en algunos análisis, por ejemplo, se ensaya una subdivisión más precisa, distinguiendo específicamente entre intereses y beneficios como retribuciones por la «espera» y la «actividad empresarial», respectivamente, o entre retribuciones por los diferentes tipos de trabajo. Además, en muchas aplicaciones prácticas las características de los datos nacionales aconsejan subdividir las categorías funcionales simplemente como renta del trabajo y renta de la propiedad. Obsérvese que cuando estas categorías se aplican a la renta de un individuo, economía doméstica o subgrupo de la población, debe añadirse un tercer tipo, renta de transferencia, aunque los elementos de esta categoría, tales como pagos por ayuda social y alimentos, se compensan cuando se considera la economía en su conjunto. Algunos macroeconomistas conceden mucha atención a la supuesta constancia o estabilidad de la proporción de los salarios sobre la renta nacional. Actualmente este interés parece haberse perdido algo, porque está claro que durante períodos largos esta proporción cambia significativamente. En muchos países industrializados durante el presente siglo ha estado creciendo y actualmente se mantiene alrededor de los tres cuartos (Reino Unido) o de los cuatro quintos (Estados Unidos).

2. La distribución de la renta entre las personas —distribución según el tamaño— y la distribución de la riqueza pueden considerarse como aplicaciones particulares de una distribución estadística de frecuencias, aunque se las representa a menudo por medio de otros mecanismos estadísticos, tales como la curva de Lorenz (que en el caso de la distribución de las rentas representa en el gráfico las proporciones acumuladas de renta percibida, frente a las proporciones acumuladas de perceptores de renta). La distribución de frecuencias de cada cantidad está por lo general sesgada positivamente por un largo «segmento superior», que indica la presencia de un número relativamente pequeño de gente muy acomodada. La dispersión de estas distribuciones de frecuencias, que puede medirse de diferentes maneras, se toma como indicador de la desigualdad de las distribuciones según el tamaño de la renta y de la riqueza.

La distribución de la renta según su tamaño es conocida casi en todas partes por dos notables cualidades: la gran desigualdad de las rentas personales que revela y la estabilidad de la distribución a lo lar-

go del tiempo. Esto es cierto incluso aunque la forma exacta de la distribución según el tamaño esté significativamente afectada por la definición concreta de renta que se utilice (por ejemplo, si incluye rentas de transferencia y rentas percibidas en «especie» más que en efectivo, y deduce los impuestos personales), y por la definición de la «unidad» receptora de la renta (por ejemplo, si se contempla la distribución de la renta entre las economías domésticas o entre las personas). En el caso de los Estados Unidos, el 20 por 100 superior de los perceptores en 1947 recibió alrededor del 45,5 por 100 de la renta personal total antes de impuestos y el 20 por 100 inferior recibió alrededor del 3,5 por 100 de la renta total; en 1977, la participación en la renta personal total de estos dos grupos fue alrededor del 45 y del 4 por 100, respectivamente (aunque hubo alguna variación en años intermedios) (Blinder, 1980). Aunque la composición de las rentas personales en el segmento inferior de la distribución ha cambiado sustancialmente según lo ha hecho la finalidad de las transferencias gubernamentales, todavía es cierto que en la mayor parte de las economías de corte occidental el componente de renta personal que procede de las diferentes formas de la propiedad está asociado ante todo con el segmento superior de la distribución. A fin de comprender la distribución de las *rentas* según su tamaño en el segmento superior, por tanto, es importante examinar la distribución según el tamaño de la riqueza.

Uno de los problemas más difíciles en el análisis de la distribución de la riqueza dentro de cualquier comunidad con una propiedad privada razonablemente extendida es decidir exactamente qué se entiende por riqueza. Esta no es una cuestión semántica, ni de interés puramente erudito o teórico. Aunque la riqueza *con valor comercial* —incluyendo los activos financieros como valores y saldos en efectivo y los activos físicos como tierra, casas y joyas— se puede reconocer fácilmente por lo que es, otras formas de riqueza pueden también requerir ser tomadas en consideración al estimar el poder efectivo de disposición de la gente sobre los recursos económicos. Éstas incluyen diversos derechos a la percepción de pensiones, que representan derechos *futuros* sustanciales frente a los bienes económicos (y son así en este sentido sustitutivos del efectivo o de los valores negociables que se han mantenido como precaución para la vejez), pero que pueden tener poco o ningún valor de rescate inmediato. Como en el caso de la distribución según el tamaño de las rentas, las estimaciones de la distribución de la riqueza son sensibles a los supuestos que se hagan

sobre la definición de la riqueza en sí y de las «unidades» de población entre las que se distribuye la riqueza. Además, partes de la distribución de la riqueza son también muy sensibles a los diferentes métodos de valoración de los componentes de la riqueza y a los cambios a corto plazo de los precios de los activos. Sin embargo, es virtualmente incontestable que la distribución de la riqueza según su tamaño es mucho más desigual que la distribución de la renta según su tamaño. Por ejemplo, en el Reino Unido, en 1976, el 1 por 100 superior de los tenedores de riqueza poseía por lo menos el 14 por 100 de la riqueza personal (esto si nos basamos en los supuestos más generosos, que incluyen el derecho a la percepción de pensiones estatales y profesionales como riqueza personal; si se excluyeran, la cifra habría sido del 25 por 100), pero el 1 por 100 superior de los perceptores de renta recibió alrededor del 5,5 por 100 de renta personal antes de impuestos (3,5 por 100 después de impuestos). Además, está claro que una proporción sustancial de esta desigualdad implicada en la distribución de la riqueza puede atribuirse a los efectos de la herencia, más que al proceso de acumulación de riqueza que tiene lugar durante el curso de la vida de la gente (Harbury y Hitchens, 1979).

Finalmente, si se desplaza la atención del análisis de la distribución de la renta (o de la riqueza) según su tamaño en las economías nacionales al mismo tipo de distribución en el mundo en su conjunto, no sólo aumentan los problemas de medida y comparación, sino también la dispersión. De cualquier modo que se resuelvan las difíciles cuestiones prácticas de la definición y cuantificación de las rentas personales o de las economías domésticas sobre esta base interpaíses, está claro que la desigualdad de la renta en las economías nacionales es por lo general mucho menor que la desigualdad de la renta que persiste entre países. FRANK A. COWELL

Bibliografía

Blinder, A. S., «The level and distribution of economic well-being», en M. Feldstein, ed., *The American Economy in Transition*, Chicago, 1980.

Harbury, C., y D. M. W. N. Hitchens, *Inheritance and Wealth Inequality in Britain*, Londres, 1979.

Lecturas complementarias

Atkinson, A. B., y A. J. Harrison, *Distribution of Personal Wealth in Britain*, Cambridge, 1978.

Pen, J., *Income Distribution*, Londres, 1971.

Véase también TEORÍA DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA.

econometría [*econometrics*]. A medida que la principal tarea de la economía ha dejado de ser la descripción y el análisis institucional, los economistas han tratado de cuantificar las relaciones apuntalando sus modelos con más precisión. En parte, esta tarea ha sido estimulada por el deseo de prever el comportamiento futuro de las variables económicas; por ejemplo, la respuesta del gasto agregado en consumo a los cambios de la renta disponible, o el efecto de las variaciones del impuesto sobre la renta en la oferta de trabajo y en el deseo de los individuos de participar en el mercado laboral. Para que tales previsiones cuantitativas tengan algún valor, es esencial que las relaciones empíricas sobre las que descansan las predicciones sean relativamente estables, en términos de sus características estructurales y de sus valores coeficiente. Por otra parte, es menos importante que las relaciones empíricas se ajusten a la especificación de un modelo económico completamente articulado del fenómeno que se considere, porque en la práctica los modelos «sencillos» pueden producir buenas previsiones y puede ser completamente imposible observar las variables o estimar los parámetros en un modelo elaborado. Sin embargo, hay otra razón para cuantificar las relaciones económicas que necesariamente implica que es esencial una especificación cuidadosa del modelo, si las estimaciones empíricas resultantes han de tener algún valor. Esto aparece cuando el economista quiere utilizar las estimaciones para contrastar hipótesis sobre la importancia relativa de los diferentes factores o variables económicas que determinan simultáneamente algún aspecto particular del comportamiento económico.

Estos diferentes usos de las relaciones económicas cuantitativas —es decir, la previsión y la investigación de las hipótesis económicas— han significado que la econometría, que es la rama de la economía y de la estadística dedicada a la estimación empírica de los modelos económicos, se haya desarrollado en cierto número de direcciones completamente separadas. Esta tendencia se ha visto estimulada por la na-

turaleza de los datos de que disponen los económetras. Gran parte de la teoría estadística clásica se desarrolló con la finalidad de efectuar inferencias a partir de los datos recogidos en experimentos controlados, implicando característicamente algún tipo de diseño aleatorizado en el que todas las combinaciones de variables tienen una probabilidad igual —o, por lo menos, conocida— de producirse. Los economistas deben estar satisfechos con los datos de las series temporales proporcionados por los gobiernos u otros organismos, o con las respuestas a estudios de muestreo de un sector de la población durante algún período de tiempo. Dado que sus datos no se generan experimentalmente, los económetras se han visto obligados a desarrollar técnicas especiales para tratar las características de los diferentes tipos de datos. Por ejemplo, el usuario de series temporales agregadas de datos debe verificar siempre la posibilidad de que los errores sobre una ecuación particular estén sistemáticamente correlacionados a lo largo del tiempo: esto se llama correlación serial. Al usuario de datos de corte transversal se le plantea el problema lógico de que la muestra observada pueda ser no aleatoria porque, por ejemplo, la autoselección significa que determinados tipos de individuos rehusaron contestar las preguntas o fueron excluidos de la muestra.

Estas y otras muchas consideraciones semejantes significan que nunca es sencillo interpretar datos relativos a relaciones económicas. Dado que los supuestos estadísticos clásicos raramente se cumplen, el económetra no puede separar las cuestiones relativas a la validez de sus supuestos estadísticos de los temas relativos a la especificación del modelo que está estimando. En consecuencia, el progreso del trabajo económico empírico se ha caracterizado por discusiones entrelazadas sobre la metodología econométrica y la relevancia de los aspectos de la modelización de ecuaciones del comportamiento económico. Esto quiere decir que a menudo es difícil diseñar contrastaciones econométricas decisivas de hipótesis particulares, especialmente porque los modelos teóricos subyacentes pueden especificarse en términos de variables que sólo pueden, en el mejor de los casos, medirse aproximadamente en la práctica. Sin embargo, el trabajo econométrico ha estimulado frecuentemente a los economistas a reformular o ampliar sus modelos, porque las ecuaciones estimadas tenían escaso registro de previsiones o porque su poder explicativo era más bien reducido.

Históricamente, el desarrollo de las técnicas econométricas se ha producido paralelamente a los cambios en la disponibilidad de datos

económicos y en el volumen de las posibilidades informáticas. La econometría comenzó a tener identidad propia a finales de los años veinte y principios de los treinta —la Econometric Society fue fundada en 1931, con ayuda de Alfred Cowles, que estaba interesado en la previsión de los movimientos de las cotizaciones del mercado bursátil—, pero se desarrolló con gran rapidez en los años posteriores a la segunda guerra mundial. Ello fue debido a que el compromiso político de pleno empleo utilizando las políticas keynesianas estimuló a los gobiernos a seguir mucho más de cerca el desarrollo macroeconómico. La disponibilidad de series temporales de variables económicas agregadas y el interés en la previsión de la demanda agregada estimularon el trabajo econométrico sobre las relaciones incluidas en un modelo keynesiano simple de la economía. Dos elementos de dicho modelo atrajeron particular atención: *a*) la función de consumo, que relaciona el consumo (o el ahorro) con la renta disponible, y *b*) la función de inversión, que expresa la inversión agregada en términos del crecimiento de la demanda (o producción) agregada, de los tipos de interés o de otras variables. Aunque existe cierto número de formulaciones alternativas de la función de consumo, el trabajo econométrico sobre esto ha parecido siempre tener mucho más éxito que el relacionado con la función de inversión. Se encontró muy difícil la previsión fiable de la inversión agregada y las relaciones estimadas discrepan significativamente entre períodos temporales, de modo que incluso después de más de treinta años de trabajo no hay un acuerdo general sobre cuál sea la mejor especificación para esta relación.

El interés por realizar previsiones de los componentes individuales de la demanda efectiva se tradujo gradualmente en la estimación de grandes modelos macroeconómicos, diseñados para prever el comportamiento macroeconómico global de las economías particulares, así como para investigar las implicaciones de los cambios en las variables agregadas, para sectores específicos de la economía o categorías de gasto. Un trabajo de esta clase fue iniciado por Klein en los primeros años cincuenta, pero hacia finales de los sesenta los progresos en los datos y en la capacidad informática han permitido a los econômetras recopilar y simular modelos macroeconómicos en gran escala. A pesar del considerable escepticismo sobre la fiabilidad de las previsiones proporcionadas por estos modelos, su utilización se ha convertido en una parte indispensable del proceso de elaboración de la política macroeconómica en todos los países desarrollados, de manera que la dis-

cusión tiende actualmente a girar en torno a los méritos de modelos alternativos más que sobre el valor de elaborar tales previsiones. A medida que los modelos macroeconómicos se han hecho más complejos y especializados, también se ha ido haciendo cada vez más difícil entender los factores que determinan el modo en que se comportan en su conjunto. De aquí que, durante los años setenta, los económetras empezaran a centrarse más en las propiedades de los modelos completos que en el papel de las ecuaciones individuales dentro del modelo.

Otra aplicación de la econometría que ha estado desarrollándose desde los años cincuenta combina el interés por la previsión con el objetivo proporcionado por los modelos econométricos de contrastar las proposiciones deducidas de los modelos teóricos. Se trata de la estimación de ecuaciones o sistemas de ecuaciones de demanda, utilizando datos agregados sobre precios y patrones de consumo o información recopilada en estudios de gasto de las economías domésticas. Inicialmente, la finalidad principal de este trabajo fue estimar las elasticidades renta y precio de la demanda de bienes específicos. Esta sigue siendo una consideración importante, pero el trabajo teórico sobre la conducta del consumidor ha demostrado que si sus decisiones de gasto se deducen de algún tipo de modelo de maximización, es necesario imponer condiciones absolutamente rigurosas en la especificación de los parámetros del sistema de ecuaciones de demanda. Estas restricciones incluyen la homogeneidad en renta y precios, la simetría de los efectos de los precios cruzados y los efectos de sustitución negativos. Los resultados de la contrastación de estas restricciones ilustran las dificultades de utilizar el trabajo econométrico para contrastar modelos teóricos. Muchos estudios han revelado que algunas o todas estas restricciones son rechazadas por los datos, pero la respuesta de los economistas no ha sido descartar el modelo de maximización de la conducta del consumidor, sino más bien investigar especificaciones más elaboradas de las ecuaciones de demanda hasta que las restricciones no sean rechazadas. Nunca es posible contrastar las restricciones generales implicadas por el análisis teórico, excepto adoptando formas funcionales específicas para las ecuaciones que se están investigando, de manera que la evidencia estadística contra alguna hipótesis pueda interpretarse que implica que la especificación funcional es inadecuada o que el modelo teórico básico está equivocado. En casos como el análisis de la demanda, en que la teoría subyacente está muy desarrollada, los económetras han tendido inevitablemente a con-

siderar sus resultados como pruebas de especificación más que como proposiciones teóricas generales. Sólo por la acumulación de evidencia negativa para un amplio margen de especificaciones es posible considerar dicho trabajo como algo que socava los supuestos teóricos previos.

La disponibilidad de estudios de corte transversal en gran escala —y de series de datos en que los individuos/economías domésticas son interrogados periódicamente a lo largo de un período de años— ha estimulado el desarrollo reciente de las técnicas econométricas para tratar variables dependientes cualitativas o limitadas. Estas son variables que toman valores discretos (por ejemplo, 0 o 1, correspondiendo a las respuestas «no» o «sí» a determinadas elecciones) o para las que el campo de valores posibles es limitado (por ejemplo, no es posible trabajar durante un número negativo de horas). La estimación de tales modelos microeconómicos es típicamente mucho más onerosa que la de los modelos de regresión clásicos, y en muchos casos el volumen de datos a tratar es muchas veces mayor que en el trabajo macroeconómico. Por tanto, este trabajo hubiera sido imposible sin los grandes progresos en el hardware y software informáticos desde finales de los años sesenta. Las principales aplicaciones de estas técnicas se han producido en el área de la economía laboral, para el análisis de la elección en relación con la oferta de trabajo, la participación, la educación, la movilidad entre puestos de trabajo, el retiro y la migración. Los resultados de esta investigación han despertado mucho interés entre los economistas que trabajan en otros temas, por lo que puede esperarse que siga aumentando rápidamente el campo de aplicaciones, así como también las técnicas de análisis y estimación.

La econometría se ha desarrollado hasta el extremo de que domina el trabajo aplicado en muchas ramas de la economía. En efecto, incluso los historiadores económicos utilizan el análisis econométrico —a menudo bajo la denominación de «cliometría»— en la discusión de temas como el impacto de los ferrocarriles en los Estados Unidos o el crecimiento económico británico, y el cambio técnico en la agricultura y en la industria. No es probable que se repitan las mejoras más importantes en el volumen y calidad de la estadística económica y en la disponibilidad de estudios muestrales en gran escala que estimularon muchos desarrollos econométricos durante el período 1950-1980. Así, los futuros desarrollos en el tema se concentrarán necesariamente en los métodos de obtención de más información de los da-

tos disponibles. En la práctica, esto significará que los economistas que se dedican a la economía aplicada y los económetras tendrán que dedicar más atención a la especificación teórica y estadística de sus modelos, para clarificar los supuestos que apuntalan las contrastaciones de hipótesis particulares. Afortunadamente, la velocidad del cambio técnico en la informatización es tal que el coste de investigación de modelos más complejos, que ha sido prohibitivo en el pasado, no será una consideración significativa en el futuro. GORDON HUGHES

Lecturas complementarias

Griliches, Z., *Handbook of Econometrics*, vols. I y III, Amsterdam, 1983.
Harvey, A. C., *The Econometric Analysis of Time Series*, Oxford, 1981.
Maddala, G. S., *Limited-Dependent and Qualitative Variables in Econometrics*, Cambridge, 1983.
Pindyck, R. S., y D. Rubinfeld, *Econometric Models and Economic Forecasts*, Nueva York, 1981[2] (hay trad. cast.: *Modelos econométricos*, Barcelona, 1980).

Véase también CLIOMETRÍA; MACROECONOMÍA; MICROECONOMÍA.

economía clásica [*classical economics*]. El término «economía clásica», aunque a veces se entiende en el sentido más amplio de cualquier economía que no sea keynesiana, generalmente se toma para referirse al cuerpo de ideas económicas procedente del trabajo de David Hume, cuya obra más importante fue publicada en 1752, y de Adam Smith, cuya gran *Riqueza de las naciones* se publicó en 1776. Estas ideas llegaron a dominar la economía, particularmente, aunque no exclusivamente, en Gran Bretaña durante el último cuarto del siglo XVIII y los tres primeros cuartos del siglo XIX.

Las contribuciones de Hume se referían principalmente al dinero y a la balanza de pagos. Pero el trabajo de Smith es prácticamente un compendio de la economía, centrado en la cuestión clave del crecimiento económico, que cubre la división del trabajo, la distribución, la acumulación de capital, el comercio y la política coloniales, y la hacienda pública. Entre sus sucesores estuvo T. R. Malthus; aunque famoso principalmente por sus escritos sobre población, cubrió todo el campo de la investigación económica. David Ricardo proporcionó un impulso importante al desarrollo de la economía clásica. Leyó críticamente el

trabajo de Smith y a partir de él construyó un «modelo» que, a diferencia de aquel trabajo, produjo predicciones bastante claras y definidas. Ricardo tuvo éxito al principio en atraer discípulos, especialmente J. Mill y, aunque más tarde se alejó de la influencia de Ricardo, J. R. McCulloch, así como Thomas de Quincey. Pero su influencia se desvaneció después de su muerte y el trabajo de J. S. Mill, hijo de J. Mill, está mucho más cerca de Smith en su alcance, en la dependencia del material empírico y en evitar predicciones claras.

Los economistas clásicos cubrieron todo el campo de la investigación económica, pero con un énfasis en las cuestiones relacionadas con los grandes agregados —crecimiento económico, comercio internacional, economía monetaria, hacienda pública— más que con el análisis de la conducta del individuo maximizador que vino a constituir el interés dominante después de 1870. (En el campo de la teoría del valor, en particular, los economistas clásicos en general enunciaron varios tipos de teorías de la producción, subrayando, con intensidades diferentes, la importancia del coste del trabajo en relación con el coste total.) Al mismo tiempo, una premisa fundamental subyacente al análisis de los agregados, y que procede de Smith, fue que los individuos estaban motivados por la persecución del propio interés, y que esta persecución debía limitarse por medio de un marco legal, religioso y consuetudinario, para asegurar la coincidencia del interés privado y del social. Esto significaba a su vez que en el campo de la política económica los economistas clásicos, aunque predispuestos contra la interferencia gubernamental (en parte a causa del modo en que tal interferencia podía utilizarse a favor de intereses puramente sectoriales, y en parte por una creencia en que el conocimiento individual descentralizado era superior al conocimiento estatal), fueron pragmáticos; el marco legislativo necesario sólo podía conocerse por medio de la experiencia y la investigación.

En el centro de la visión clásica está la idea del crecimiento económico que tiene lugar por la interacción de la acumulación de capital y de la división del trabajo. La acumulación de capital hacía posible el aplazamiento de la venta del producto, permitiendo el desarrollo de la especialización y de la división del trabajo. Ésta, a su vez, aumentaba el producto total, y posibilitaba una acumulación adicional del capital. El crecimiento económico se incrementaría dejando que el capital se dirigiera a donde fuera más productivo; así, suponiendo que todo lo demás no cambiase, era deseable eliminar las restricciones sobre la

libre asignación de recursos. La división del trabajo estaba limitada por la extensión del mercado. La extensión del mercado nacional dependía de la población y de la renta per cápita. A medida que se iba acumulando el capital, la oferta de trabajo disponible se enfrentaba a una demanda mayor y los salarios se elevaban por encima del mínimo necesario —«de subsistencia»—, que podía ser psicológico o fisiológico. La población respondía al aumento de salarios con el aumento de su volumen; esto, a su vez, aumentaba la oferta de trabajo, que empujaba a los salarios de nuevo hacia el mínimo de subsistencia, aunque, si la subsistencia era una variable psicológica —como lo era en muchos autores clásicos—, el crecimiento de la población podía detenerse antes de que los salarios hubieran descendido hasta el anterior nivel de subsistencia. A medida que aumentaban los salarios, caían los beneficios; esto podía frenar la acumulación de capital, pero mientras los beneficios se mantuvieran por encima de un mínimo necesario la acumulación de capital continuaría. De esta manera, producción, población y capital crecían juntos. Sin embargo, la escasez de un tercer factor, la tierra, representaba un freno para el crecimiento. Con el progreso del crecimiento económico, los alimentos eran cada vez más caros de producir, mientras que los terratenientes disfrutaban del beneficio de una renta no ganada, derivada de la propiedad de este recurso escaso pero vital; este aspecto fue subrayado particularmente por Malthus y Ricardo. El coste creciente de los alimentos significaba también que el límite inferior por debajo del cual no podía caer la subsistencia —el salario mínimo necesario para obtener los bienes físicos de primera necesidad— aumentaba; y Ricardo en particular subrayó que tal aumento deprimiría los beneficios y con el tiempo podía detener la acumulación de capital y el crecimiento. (Smith había creído que el crecimiento sólo podía detenerse cuando las oportunidades de inversión se agotaran.) Argumentó entonces que la abolición de las Leyes de Granos (que restringían la importación de alimentos) era urgente, dado que la subsistencia podía obtenerse más barata del extranjero. (Los últimos economistas clásicos, como McCulloch y J. S. Mill fueron, sin embargo, optimistas acerca del progreso técnico en la agricultura, que podría aplazar cualquier disminución del ritmo de crecimiento económico mediante la disminución del coste del producto agrícola.)

El argumento para la abolición de las Leyes de Granos se refiere a un aspecto del caso general clásico de la libertad de comercio; el de-

seo de ensanchar el mercado para desarrollar al máximo la división del trabajo es otro. Sin embargo, R. Torrens y Ricardo proporcionaron un argumento más general y sofisticado para la libertad de comercio, en forma de la teoría de los costes comparativos (refinada y desarrollada más tarde por J. S. Mill), que demostraba que un país saldría ganando si importaba incluso aquellas mercancías en las que tenía una ventaja competitiva; si esta ventaja competitiva era mayor en la producción de algunas mercancías, debía concentrar sus escasos recursos en estas últimas.

El equilibrio de la balanza de pagos quedaba asegurado por medio de un mecanismo que se debía a David Hume y que también era básico para la teoría monetaria clásica, el mecanismo flujo metálico-precios. Un déficit de la balanza de pagos reduciría la oferta monetaria, a través de la salida de oro, y de este modo reduciría también el nivel de precios, haciendo competitivas las exportaciones y menos atractivas las importaciones, y este mecanismo equilibrador continuaría hasta que se detuviera la salida de oro y se equilibraran los pagos. Así, el nivel de precios dependía de la oferta monetaria: y el punto de vista predominante en los clásicos, de Ricardo a lord Overstone, era que la emisión de billetes, como parte de la oferta monetaria, tenía que contraerse si el oro salía, dado que la salida era un síntoma de un nivel de precios demasiado alto. El control monetario era también necesario para amortiguar los efectos de un ciclo comercial endógeno, elemento introducido en la economía clásica, principalmente por Overstone, desde finales de la década de 1830. (Sin embargo, una minoría de economistas clásicos consideró la oferta monetaria como determinada por la demanda.)

Los economistas clásicos representaron un importante logro intelectual. Los fundamentos que pusieron en la teoría monetaria y del comercio, en particular, se encuentran todavía en la economía actual. Sin embargo, con el tiempo perdieron algo de su ímpetu; estuvieron siempre orientados a la política y, a medida que se iban resolviendo las cuestiones políticas —generalmente en la línea indicada por los análisis clásicos— y los economistas venían a dar por supuesto el crecimiento económico continuo, dirigieron su atención a diversas cuestiones que requerían técnicas de análisis diferentes. D. P. O'Brien

Lecturas complementarias

Blaug, M., *Ricardian Economics*, New Haven, 1958 (hay trad. cast.: *Teoría económica de Ricardo*, Madrid, s.a.).

O'Brien, D. P., *The Classical Economists*, Oxford, 1975 (hay trad. cast.: *Los economistas clásicos*, Madrid, 1989).

Véase también MALTHUS, THOMAS ROBERT; RICARDO, DAVID; SMITH, ADAM.

economía de la salud [*health economics*]. La economía de la salud trata del análisis de los factores de la asistencia sanitaria, tales como gasto y empleo, y una valoración de su impacto sobre el resultado deseado, la salud de la sociedad.

Está claro que son muchos los factores que pueden afectar a la salud de un individuo. En un mundo de recursos escasos es necesario asegurarse de que estos recursos se utilicen eficientemente, que el coste de producción de la asistencia y de la salud sean los mínimos y que los beneficios sean los máximos. A nivel individual, esto puede ser modelado en un marco de capital humano (Grossman, 1972). El modelo de Grossman permite una exploración de las relaciones entre factores (como educación, renta, riqueza, asistencia sanitaria y nutrición) y su impacto sobre el estado de la salud; este trabajo indica que la importancia relativa de la renta y de la nutrición sobre la salud es mayor que el de la asistencia sanitaria.

La evaluación de la asistencia sanitaria es muy deficiente. Cochrane (1971) ha argumentado que la mayoría de las terapias de asistencia sanitaria actualmente en uso no han sido evaluadas científicamente. Por «científicamente» entiende la aplicación de pruebas controladas aleatoriamente que administren la terapia sometida a investigación a un grupo (experimental) de pacientes, seleccionados aleatoriamente, y una terapia alternativa (un control) a otro grupo de pacientes seleccionado aleatoriamente. La diferencia, si la hay, entre los resultados terapéuticos en el grupo experimental y en el grupo de control proporciona una indicación del impacto relativo de las terapias. Tales resultados exigen confirmación para asegurar su validez, y tales métodos son notables por su relativa ausencia (como se documentó en Bunker, Barnes y Mosteller, 1977).

Una evaluación clínica semejante informa a los que deben tomar decisiones sobre los beneficios de la asistencia sanitaria, pero se requiere un componente económico para valorar los costes. El papel del economista consiste en obtener los costes de oportunidad sociales de

las terapias alternativas, esto es, los costes para todos los que toman decisiones, tanto públicos (el gobierno) como privados (por ejemplo, el individuo y su familia). Drummond (1980 y 1981) proporciona una guía para la aplicación de tales técnicas y una valoración del estudio de más de cien casos.

El papel dominante (monopolístico) de la profesión médica en el mercado de la asistencia sanitaria ha sido puesto de manifiesto en una investigación de la capacidad de los médicos para crear demanda para sí mismos y para otros servicios para el público (Department of Health and Human Services, 1981). Esto, junto con el hecho de que un tercero (los gobiernos y las compañías aseguradoras, más que los pacientes o productores) por lo general paga la asistencia sanitaria, ha llevado a problemas de contención de costes (McLachlan y Maynard, 1982). Para controlar esta inflación, pueden introducirse cargos al usuario (precios), política que tiene costes y beneficios (Maynard, 1979; Newhouse *et al.*, 1981); o hay que idear incentivos más efectivos para estimular a los productores (médicos) a economizar, por ejemplo, mediante organizaciones de conservación de la salud (Luft, 1981).

El empleo ineficiente de recursos de atención sanitaria es claramente inmoral; priva a los pacientes de los cuidados de los que podrían beneficiarse. El objetivo de los economistas de la salud es generar información sobre los costes y beneficios de vías alternativas para conseguir salud y objetivos sanitarios. Es de esperar que esta información mejorará la eficiencia y la equidad de los sistemas de asistencia sanitaria en todo el mundo. ALAN MAYNARD

Bibliografía

Bunker, J. P., B. A. Barnes y F. Mosteller, eds., *The Costs, Benefits and Risks of Surgery*, Nueva York, 1977.

Cochrane, A. L., *Effectiveness and Efficiency*, Londres, 1971.

Department of Health and Human Services, *Physician Induced Demand for Surgical Operations*, Washington, D.C., 1981.

Drummond, M. F., *Principles of Economic Appraisal in Health Care*, Oxford, 1980.

—, *Case Studies in Economic Appraisal in Health Care*, Oxford, 1981.

Grossman, M., *The Demand for Health*, Nueva York y Londres, 1972.

Luft, H., *Health Maintenance Organisation*, Nueva York, 1981.

Maynard, A., «Pricing, insurance and the National Health Service», *Journal of Social Policy*, 8 (1979).

McLachlan, G., y A. Maynard, eds., *The Public Private Mix for Health*, Londres, 1982.
Newhouse, N. P., *et al.*, «Interim results from a controlled trial of cost-sharing in health-insurance», *New England Journal of Medicine*, 305 (1981).

economía del bienestar [*welfare economics*]. Si la economía es el estudio de cómo conseguir el mejor, u óptimo, empleo de los recursos limitados, la economía del bienestar trata del significado del término «óptimo» y de la formulación de afirmaciones que nos permitan decir que una política o un acontecimiento dados han mejorado o disminuido el bienestar social.

La optimalidad se define en términos de maximización del bienestar social, de modo que el centro del tema se encuentra en el significado del último concepto. Característicamente, se toma como suma del bienestar de todos los miembros de una sociedad concreta. Si adoptamos el juicio de valor de que son las propias opiniones de los individuos sobre su bienestar las que deben contar en la formulación de una medida del bienestar social, tenemos la base de la economía del bienestar paretiana (de Vilfredo Pareto). En este caso, decir que el bienestar del individuo A ha mejorado no es más que decir que A prefiere una situación a otra. Decir que el bienestar *social* ha mejorado requiere una definición adicional, es decir, que la mejora en el bienestar de A se ha producido sin que no empeorase el de ningún otro individuo. Así, el bienestar social ha mejorado si, y sólo si, al menos el bienestar de un individuo ha mejorado y no ha empeorado el de nadie. Puede advertirse que mientras el primer requisito es un juicio de valor, el segundo es una cuestión de definición. No es un juicio de valor adicional.

La economía del bienestar paretiana es, evidentemente, casi estéril, porque podemos encontrar pocas situaciones en las que nadie se vea perjudicado por una determinada política. Algunos individuos ganan y otros pierden. La esterilidad del principio paretiano puro aparece a causa de la pretendida dificultad de comparar el aumento de bienestar de una persona y la pérdida de otra: la llamada falacia de las comparaciones interpersonales de utilidad. Si se admite esto, hay evidentes dificultades para la formulación de criterios para un aumento del bienestar social. El principio que surge a partir del trabajo de Kaldor y Hicks declara que tiene lugar un aumento neto del bienestar so-

cial si aquellos que ganan pueden utilizar parte de sus ganancias para compensar a los que pierden y todavía salen ganando. En otras palabras, *si* se produce la compensación, los que salen perdiendo deben ser compensados y su bienestar, por lo tanto, tiene que ser el mismo antes y después de la aplicación de la política de que se trate. Los que se benefician tienen que salir ganando, supuesto que la compensación exigida es menor que sus ganancias brutas. Este es el principio de compensación de Kaldor-Hicks.

Scitovsky (1941) destacó que se requiere una condición adicional, dado que una determinada política puede alterar la distribución de la renta de tal manera que los que salen perdiendo pueden pagar a los que salen ganando lo suficiente para inducirles a regresar a la situación inicial. El requisito para que *no* fuera este el caso define la prueba inversa de Scitovsky para que un estado de cosas se defina como una mejora en el sentido de Pareto (modificado). Dado que los mecanismos de compensación *reales* son complejos, todos los criterios de compensación se formulan característicamente en términos de compensación potencial. No hay requisitos para que se produzca la compensación. Esto proporciona la separación completa respecto del principio de Pareto: el principio de compensación puede sancionar una política que lleva a un empeoramiento del bienestar social (en sentido paretiano estricto). El trabajo de Scitovsky abrió el camino para un tratamiento explícito de la distribución de la renta. Little (1957) definió varias alternativas por las que puede decirse que aumenta el bienestar social, según el cumplimiento del criterio de compensación (test de eficiencia) y una mejora en la distribución de la renta (test de equidad). El trabajo pionero de Rawls (1971), sin embargo, define mejor el punto decisivo en la economía del bienestar, por el que se presta atención explícita y simultánea a la eficiencia y a la equidad, a través de la adopción del principio «maximin» de Rawls, de beneficiar a los menos favorecidos de la sociedad.

La singularidad histórica de la economía del bienestar radica en que ha sobrevivido como marco elaborado en sí mismo, y como fundamento de técnicas prácticas como el análisis coste-beneficio, a pesar de las críticas severas y discutiblemente funestas de los años cincuenta, sobre todo en el trabajo de Graaf (1957). El famoso «teorema de la imposibilidad» (Arrow, 1963) también muestra los problemas de definir cualquier función de bienestar social basada en el juicio de valor paretiano fundamental sobre la soberanía del consumidor. Tenden-

ciosamente podría sugerirse que la supervivencia y la salud de la economía del bienestar vienen de su preocupación por las reglas de decisión sociales que, si no son contempladas por la economía, hacen a la ciencia inconsistente con su propia definición funcional de hacer el «mejor» uso de los recursos escasos. «Mejor» implica un criterio para juzgar estados de cosas alternativos, y este es el campo de la economía del bienestar. DAVID W. PEARCE

Bibliografía

Arrow, K., *Social Choice and Individual Values*, Nueva York, 1963[2] (hay trad. cast.: *Elección social y valores individuales*, Madrid, 1974).
Graaf, J. de V., *Theoretical Welfare Economics*, Cambridge, 1957 (hay trad. cast.: *Teoría de la economía del bienestar*, Buenos Aires, 1967).
Hicks, J., «Foundations of welfare economics», *Economic Journal*, 49 (1939).
Kaldor, N., «Welfare proposition of economics and interpersonal comparison of utility», *Economic Journal*, 49 (1939).
Little, I. M. D., *A Critique of Welfare Economics*, Oxford, 1957[2].
Rawls, J., *A Theory of Justice*, Oxford, 1971 (hay trad. cast.: *Teoría de la justicia*, México, 1979).
Scitovsky, T., «A note on welfare propositions in economics», *Review of Economic Studies* (1941).

Lecturas complementarias

Just, R. E., D. H. Hueth, y A. Schmitz, *Applied Welfare Economics and Public Policy*, Englewood Cliffs, N.J., 1982.
Ng, Y.-K., *Welfare Economics*, Londres, 1979.
Sudgen, R., *The Political Economy of Public Choice: An Introduction to Welfare Economics*, Oxford, 1981.

economía dual [*dual economy*]. El término economía dual tiene, de entrada, un significado académico técnico y un significado más amplio y general. En el primer sentido se refiere a la existencia simultánea, en la misma economía, de dos sectores diferentes, divididos por diferentes culturas, diferentes leyes de desarrollo, diferentes tecnologías, diferentes modelos de demanda, y así sucesivamente. En ciertos modelos o teorías del desarrollo, como el de división en dos sectores, con la interacción entre ambos, esto es, una economía dual, ésta se toma como fundamento del análisis teórico.

El más conocido de estos modelos es el de Arthur Lewis, basado en su famoso artículo «Economic development with unlimited supply

of labour» («Desarrollo económico con oferta ilimitada de trabajo») (1954). Lewis distingue entre un sector rural de subsistencia, con rentas bajas, en el que hay un exceso de población (con una productividad marginal del trabajo nula o muy baja), y un sector urbano capitalista, en vías de desarrollo, con salarios que se mantienen bajos por la presión del exceso de población rural, con un desarrollo rápido, que a la larga elimina el exceso de trabajo. Como consecuencia del modelo de Lewis se originó una considerable literatura. La principal modificación de este modelo tuvo lugar a través de Harris y Todaro (1970), que destacaron que la transferencia del exceso de trabajo de los sectores rurales a los urbanos podría llevar al desempleo urbano y al desarrollo de un «sector informal» urbano, más que a una reducción de salarios en el sector capitalista, hasta llegar al nivel de subsistencia.

El concepto de economía dual fue desarrollado originalmente por Boeke (1953), para describir la coexistencia de sectores modernos y tradicionales en una economía colonial. En la actualidad, el término dual se aplica con mayor generalidad a la coexistencia de sectores ricos y pobres (o países ricos y pobres en la economía mundial, o gente rica y pobre en la economía nacional), dándose a menudo una tendencia a que «el rico sea más rico, mientras que el pobre permanezca pobre o devenga aún más pobre». Para una discusión y una selección de la literatura sobre el concepto en este sentido más amplio, véase Singer (1970). H. W. SINGER

Bibliografía

Boeke, J. H., *Economics and Economic Policy of Dual Societies*, Nueva York, 1953.

Harris, J. R., y M. P. Todaro, «Migration, unemployment and development: a two-sector analysis», *American Economic Review* (1970).

Lewis, W. A., «Economic development with unlimited supply of labour», *The Manchester School* (1954).

Singer, H. W., «Dualism revisited: a new approach to the problems of dual society in developing countries», *Journal of Development Studies*, 7 (1970).

economía institucional [*institutional economics*]. La economía institucional llegó a ser importante en los Estados Unidos, a finales del siglo XIX y principios del XX, después de que la ciencia de la antropología se hubiera convertido en una disciplina científica establecida. A diferencia de los economistas ortodoxos, que buscaron inspiración para

su ciencia en las ciencias físicas, Thorstein Veblen y los últimos institucionalistas buscaron la inspiración para su ciencia en la antropología. Los institucionalistas definen la economía como el estudio de un aspecto particular de la cultura, relacionado con el aprovisionamiento de la sociedad, mediante el flujo de bienes y servicios que los individuos necesitan para modificar los problemas a los que se enfrentan tanto en el entorno no social como en el social. En síntesis, la economía institucional es la ciencia del aprovisionamiento social.

Además de adoptar un planteamiento antropológico apoyado por una filosofía pragmática, los institucionalistas han efectuado un cambio básico de paradigma. Este cambio implica la sustitución del concepto de equilibrio de los economistas ortodoxos por su concepto de proceso, como una manera de captar la naturaleza del mundo económico real. Esta sustitución relaciona la situación económica actual con un estado futuro de la economía. Cuando los institucionalistas consideran el sistema económico como un proceso evolutivo sin resultados previsibles, explican la naturaleza de este proceso, los factores que lo hacen evolucionar y la dirección en la que puede moverse.

Los institucionalistas consideran que el sistema económico es una entidad cultural que cambia sus características estructurales y funcionales a lo largo del tiempo histórico, y que muestra una considerable coherencia social. Aunque esta entidad en proceso no es en sí un equilibrio estático, en cualquier momento del tiempo histórico puede analizarse parcialmente una sección transversal de la misma desde un punto de vista de equilibrio. En consecuencia, los institucionalistas no prescinden de los análisis del equilibrio de los economistas ortodoxos. Lo que hacen es colocar estos análisis heredados en el marco más amplio de un proceso evolutivo.

Los institucionalistas explican la naturaleza de la evolución económica desarrollando una teoría de significado tecnológico. Son conscientes de que muchos otros factores ajenos al progreso científico y al cambio tecnológico contribuyen a la evolución económica, pero sin embargo asignan una especial importancia a estos dos últimos factores de desarrollo. Los institucionalistas evitan la objeción de una excesiva determinación tecnológica adoptando una teoría multifactor del cambio, en la que el progreso científico y los desarrollos tecnológicos son sólo dos factores que producen el cambio estructural y funcional.

Dado que el sistema económico es un proceso sin resultados previsibles, se plantea la cuestión de la dirección en que puede moverse este

proceso. Es en este punto que los institucionalistas introducen el problema del valor. Según su interpretación, los valores de los participantes en las actividades económicas juegan un papel principal en el curso de la evolución económica. Más que imponer sus propios valores sobre la economía nacional, los institucionalistas analizan objetivamente los sistemas de valores de los individuos y grupos que influyen en las actividades económicas.

Los institucionalistas consideran la economía como una ciencia cultural interdisciplinaria que toma elementos prestados no sólo de las demás ciencias sociales, sino también de otros tipos de economía. Desarrolla sus contribuciones dentro del marco cultural más amplio de un proceso evolutivo sin resultados previsibles. ALLAN G. GRUCHY

Lecturas complementarias

Ayres, C. E., *The Theory of Economic Progress*, Chapel Hill, Carolina del Norte, 1944.
Clark, J. M., *Preface to Social Economics*, Nueva York, 1936.
Veblen, T., *The Place of Science in Modern Civilisation*, Nueva York, 1919.

economía keynesiana [*Keynesian economics*]. La economía keynesiana comprende un cuerpo de teoría y puntos de vista sobre el funcionamiento de la economía agregada (macro) que se inspira en la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, de J. M. Keynes (1936), y en el trabajo de los contemporáneos más jóvenes de Keynes, como sir Roy Harrod, lord Kaldor, lord Kahn, Joan Robinson y Michał Kalecki, que ampliaron el análisis de Keynes a la economía en crecimiento y a la cuestión de la distribución funcional de la renta entre salarios y beneficios, que Keynes había descuidado.

No existía una macroeconomía formal antes de Keynes. La ortodoxia dominante sostenía que los sistemas económicos tienden a un equilibrio de pleno empleo, mediante el funcionamiento del mecanismo de los precios, estando la distribución de la renta determinada por la retribución de los factores de acuerdo con su productividad marginal. Se suponía que el crecimiento era un proceso uniforme y continuo. Los dos pilares de la teoría clásica del empleo eran que el ahorro y la inversión se equilibraban en pleno empleo por medio del tipo de interés, y que la oferta y la demanda de trabajo se equilibraban por las variaciones del salario real. Cualquiera que quisiera trabajar al sa-

lario real vigente podía hacerlo. La *Teoría general* de Keynes fue escrita como reacción frente a la ortodoxia clásica. El debate todavía sigue vivo. Los keynesianos critican los puntos de vista prekeynesianos relacionados con temas como la tendencia a largo plazo de la economía al equilibrio de pleno empleo, el funcionamiento de los mercados agregados de trabajo, la distribución de la renta, y otras materias, como la relación entre dinero y precios.

Existen al menos cuatro diferencias principales entre la economía keynesiana y la prekeynesiana:

1. En la economía prekeynesiana, la inversión depende de las decisiones de ahorrar. Las variaciones del tipo de interés aseguran siempre que, cualquiera que sea el ahorro, puede invertirse de modo rentable. No existe una función de inversión independiente. Por el contrario, la economía keynesiana subraya la primacía de la decisión de invertir para entender el nivel de empleo y los resultados en el crecimiento. La inversión determina el producto, el cual determina el ahorro a través de una expansión múltiple de la renta (denominada proceso multiplicador), por debajo del pleno empleo, a través de los cambios en la distribución de la renta entre salarios y beneficios en pleno empleo. Son los capitalistas, no los ahorradores, los que toman la decisión de invertir, y viven en el tiempo histórico, estando determinadas sus acciones en el presente por sus decisiones en el pasado y un futuro incierto. Debido al cambiante «animal spirit» de los que toman las decisiones, las economías capitalistas son intrínsecamente inestables. Keynes destacó el papel de las expectativas en el análisis económico y subrayó su papel clave en la comprensión del desarrollo capitalista.

2. En la teoría prekeynesiana existe una separación entre la teoría monetaria y la teoría del valor. El dinero es un «velo» que afecta sólo al nivel de los precios absolutos, no a los precios relativos de los bienes y servicios en el sistema económico. No hay demanda de activos monetarios. El dinero sólo se demanda para transacciones, y los aumentos de la oferta monetaria afectan solamente al nivel de precios. En la economía keynesiana, el dinero se demanda como un activo, y en la *Teoría general* el tipo de interés viene determinado solamente por la oferta y la demanda de dinero por el motivo especulación, y el efecto del dinero sobre los precios depende de cómo afecten los tipos de interés al gasto en la producción. La economía keynesiana intenta integrar la teoría monetaria y la teoría del valor. La teoría keynesiana de la inflación subraya las importantes fuerzas institucionales que ele-

van el nivel de precios al que se adapta la oferta monetaria en una economía crediticia.

3. En la economía prekeynesiana, se supone que el mercado agregado de trabajo funciona como cualquier mercado microeconómico, en el que se equilibran la oferta y la demanda de trabajo por medio de variaciones del precio del trabajo, el salario real. El paro es voluntario, debido a que los trabajadores rehúsan aceptar un salario real más bajo. Keynes convirtió el desempleo voluntario clásico en desempleo involuntario, cuestionando la posibilidad de que los trabajadores determinasen su propio salario real cuando no controlaban el nivel de precios. El desempleo no es necesariamente voluntario, debido al rechazo de la aceptación de reducciones del salario real, si por medio de una expansión de la demanda tanto la oferta como la demanda de trabajo, al salario *monetario* corriente, fueran más altas que el nivel de empleo existente. Todavía hay muchos economistas que tienen una visión prekeynesiana y creen que la principal causa del paro es que el salario real agregado es demasiado alto y que los trabajadores podrían estar colocados si aceptasen la reducción de salarios reales sin ningún aumento en la demanda del producto en su conjunto.

4. La economía keynesiana rechaza la idea de que la distribución funcional de la renta sea determinada por los factores de la producción, retribuidos según el valor de su producto marginal, deducido de una función de producción agregada. Esto supone una función de producción con rendimientos constantes a escala, puesto que de otra manera la renta de los factores no se igualaría al producto total. Y, lo que es más importante, dado que los bienes de capital son heterogéneos, sólo pueden agregarse una vez que se conozca el precio, es decir, el tipo de interés o de beneficio. Por tanto, el producto marginal no puede deducirse de un modo independiente. La teoría keynesiana de la distribución (tal como la desarrollaron de modo pionero Kalecki y Kaldor) demuestra la dependencia de los beneficios respecto de las decisiones de inversión de las empresas y de las propensiones al ahorro de los salarios y beneficios. Esta visión puede encontrarse en el trabajo anterior de Keynes, *The Treatise on Money* (1930), la historia bíblica de la vasija de aceite de la viuda.

Un aspecto desafortunado de la economía de Keynes fue que, en su mayor parte, supuso una economía cerrada. Un planteamiento keynesiano del funcionamiento de las economías capitalistas no puede ignorar la balanza de pagos o, más exactamente, la decisión de exportar

en relación con la propensión a importar. Esta es la noción del multiplicador del comercio de Harrod, resucitado recientemente por Kaldor y Thirlwall. La economía keynesiana abarca actualmente el análisis del funcionamiento de la economía mundial, reconociendo la interacción mutua entre los países. Sin embargo, lo que une a los economistas keynesianos es el rechazo de la creencia fácil de que vivimos en un mundo en el que el funcionamiento de los mercados garantiza el pleno empleo de los recursos a largo plazo, y aunque así fuera, que haya de tener alguna relevancia. Como dijo Keynes en su *Tract on Monetary Reform* (1923), «los economistas se imponen una tarea demasiado fácil si en tiempos tempestuosos sólo pueden decirnos que cuando pase la tormenta, el océano estará tranquilo de nuevo».
A. P. Thirlwall

Lecturas complementarias

Coddington, A., *Keynesian Economics; The Search for First Principles*, Londres, 1983.
Eichner, A., ed., *A Guide to Post-Keynesian Economics*, Londres, 1979 (hay trad. cast.: *Economía postkeynesiana*, Madrid, 1984).
Leijonhufvud, A., *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*, Oxford, 1968 (hay trad. cast.: *Análisis de Keynes y de la economía keynesiana*, Barcelona, 1976).
Patinkin, D., y J. Clarke Leith, *Keynes, Cambridge and the General Theory*, Londres, 1977.

Véase también dinero; empleo y subempleo; escuela de economía de Cambridge; Keynes, John Maynard; macroeconomía; política monetaria; teoría del capital.

economía marxiana [*marxian economics*]. La economía marxiana comienza tradicionalmente a partir de una exposición general de la teoría del valor trabajo: el valor en el intercambio de mercancías está fundamentado en la explotación que tiene lugar en el proceso de producción. Esto lleva a un examen del proceso de trabajo, mostrando cómo se produce la explotación y cómo puede medirse por medio de una tasa de explotación: las horas trabajadas para los empresarios divididas por las horas trabajadas para mantener al trabajador. A partir de aquí se desarrolla una teoría especial del valor trabajo: los precios, o razones de intercambio entre mercancías, son proporcionales a las

horas de trabajo directo e indirecto que se invirtieron en producirlos. Estos precios pueden calcularse fácilmente a partir de los datos de factores y producto, y poseen la importante propiedad de que son independientes de la distribución del excedente entre las clases sociales. Pero, salvo en casos especiales, no van de acuerdo con un tipo uniforme de beneficio sobre el capital, como el que la libre competencia tendería a establecer (Steedman, 1977). (La cuestión de la relación entre precios basados en valores trabajo y precios basados en un tipo uniforme de beneficio se conoce como «problema de la transformación».)

Por su importancia, las teorías de la explotación y del valor trabajo son como los cimientos. El edificio se centra sobre la ley general de la acumulación capitalista: la acumulación de capital va acompañada, al mismo ritmo, por un aumento del proletariado, manteniendo, por tanto, un «ejército industrial de reserva» de parados, proporcional en su dimensión al capital total. Los argumentos de esta proporción requieren un modo de expresión de los precios que sea independiente de la distribución (dado que, por ejemplo, cuando el capital se acumula a un ritmo más alto del ritmo al que crece el proletariado, suben los salarios y bajan los beneficios, frenando la acumulación), pero que no dependa de otra manera de la teoría especial del valor trabajo. Después de establecer la ley general de la acumulación capitalista, Marx volvió a la teoría de la circulación, la tendencia del tipo de beneficio a bajar, el comportamiento de las rentas, la teoría de las crisis, y el papel del dinero, el crédito y el interés.

En los últimos veinte años ha tenido lugar un gran resurgimiento de la economía marxiana, debido principalmente al trabajo de Piero Sraffa (1960). La construcción llevada a cabo por Sraffa de una «mercancía patrón», que resuelve el problema de Ricardo de la «medida invariable del valor», proporciona una manera de expresar los precios compatible con un tipo de beneficio uniforme e invariable frente a los cambios en la distribución. Por tanto, puede descartarse la teoría especial del valor trabajo; por otra parte, la teoría general del valor trabajo no se ve afectada, porque la tasa de explotación y la relación entre explotación y beneficios pueden mostrarse con más claridad que nunca en los sistemas de ecuaciones basados en Sraffa (Morishima, 1973). Así, la ley general de la acumulación capitalista puede construirse sobre unos cimientos sólidos, permitiendo un tratamiento analítico de los efectos del conflicto de clases sobre los salarios y la explotación, aunque el trabajo moderno por lo general concede un al-

cance mucho mayor a los factores de la demanda del que le dio Marx.

Sin embargo, el mismo sistema de ecuaciones que establece la validez del esquema marxiano básico —la teoría general del valor trabajo y la ley general de la acumulación capitalista— mina el argumento marxiano de la tendencia a la baja del tipo de beneficio, simplemente como consecuencia de un aumento de la composición orgánica del capital. Porque las empresas no adoptarán una nueva técnica a menos que sea más barata que la vieja, a precios corrientes. Pero puede demostrarse que, si es más barata, cuando se adopte y se formen los nuevos precios el nuevo tipo de beneficio nunca será inferior al viejo (Roemer, 1981). Así pues, la teoría marxiana de las crisis requiere otros cimientos. Esto ha llevado a un trabajo interesante sobre la teoría de la circulación, el dinero y el crédito, que ha puesto la tradición marxiana en contacto con el trabajo desarrollado por la escuela poskeynesiana. En particular, marxistas y neoricardianos han tenido que ver con la cuestión de si el tipo de beneficio determina el tipo de interés, o viceversa, o si ambos se determinan simultáneamente.

Las cuestiones de circulación y dinero llevan a un nuevo examen de la competencia y de la tendencia a una progresiva centralización y concentración. La competencia se ha conceptualizado como una forma de conflicto estratégico, pero hasta ahora no existe una teoría generalmente aceptada del desarrollo y de la conducta de la empresa. Sin embargo, este es un campo que se está desarrollando con gran rapidez.

La economía marxiana se ha beneficiado mucho del resurgimiento clásico fomentado por Sraffa. Pero Marx fundó su pensamiento económico en una crítica de los clásicos, sosteniendo básicamente que éstos consideraron las relaciones de poder social como el orden natural de las cosas y atribuyeron a meros símbolos —dinero, capital, mercancías— el poder que realmente residía en las relaciones de clase. La moderna economía marxiana aprende igualmente de la tradición poskeynesiana y de la moderna tradición clásica, estableciendo su identidad separada por medio de una crítica de estas escuelas. Su crítica es esencialmente la de Marx: el sistema económico funciona según unas leyes, pero estas leyes dependen a su vez de la naturaleza del sistema político y social, y no pueden comprenderse del todo si se las aisla del conjunto. Esta crítica tiene una particular fuerza cuando se reduce a la teoría de la política económica, debido a que los poskeynesianos, en particular, tienden a atribuir al poder del Estado un grado de

neutralidad que los marxistas no creen posible bajo el capitalismo. EDWARD J. NELL

Bibliografía

Morishima, M., *Marx's Economics: A Dual Theory of Value and Growth*, Cambridge, 1973 (hay trad. cast.: *La teoría económica de Marx: una teoría dual del valor y el crecimiento*, Madrid, 1977).

Roemer, J., *Analytical Foundations of Marxian Economic Theory*, Cambridge, 1981.

Sraffa, P., *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge, 1960 (hay trad. cast.: *Producción de mercancías por medio de mercancías*, Barcelona, 1966; y cat.: *Producció de les mercaderies per mitjà de mercaderies*, Barcelona, 1985).

Steedman, I., *Marx after Sraffa*, Londres, 1977.

Véase también TEORÍA DEL VALOR TRABAJO.

economía matemática [*mathematical economics*]. La economía matemática ha pasado de ser una rama relativamente pequeña de la teoría económica en 1950 a convertirse en una rama casi tan amplia como el núcleo central de dicha teoría. Su éxito ha sido tal que los economistas que no simpatizan con los supuestos básicos y con los modelos de la denominada teoría económica neoclásica se han visto obligados a proporcionar crecientemente formulaciones matemáticas de la teoría económica radical derivada de las tradiciones marxiana y ricardiana. Las razones para la rápida expansión de la economía matemática después de 1950 descansan en parte en la afluencia de antiguos matemáticos a la economía académica —Kenneth Arrow, Gérard Debreu, Frank Hahn, Werner Hildenbrandt— y en parte en la creciente preocupación, en todas las ramas de la economía, por el rigor formal y por el establecimiento de la economía como una disciplina «científica». Antes de la formalización matemática de la teoría económica y de la introducción de técnicas avanzadas de análisis matemático, los economistas teóricos habían confiado en primer lugar en las técnicas gráficas de análisis y presentación. Hasta cierto punto éstas pueden ser muy efectivas, pero están intrínsecamente limitadas por el carácter bidimensional de un pedazo de papel. Más sutilmente, las técnicas gráficas pueden introducir supuestos implícitos cuya significación puede ser descuidada o muy difícil de entender.

Históricamente, entre las primeras aplicaciones del análisis matemático en la economía estuvo el empleo que hizo Léon Walras de la teoría de las ecuaciones simultáneas para discutir el problema del equilibrio en varios mercados interrelacionados, y el uso que hizo Edgeworth del cálculo para analizar la conducta del consumidor. Estos temas se mantienen en el centro de la moderna economía matemática, aunque las técnicas matemáticas aplicadas han cambiado totalmente. Éstas ilustran también la relación cada vez más estrecha entre los avances en determinadas áreas de la economía matemática y en la matemática pura. El problema de Walras ha estimulado el desarrollo del análisis del equilibrio general que se centra en las condiciones para la existencia de un conjunto de precios, u otros instrumentos, que aseguren el equilibrio entre oferta y demanda en todos los mercados simultáneamente, cuando los recursos, posibilidades tecnológicas y preferencias del consumidor que determinan la oferta y la demanda están especificados en términos completamente generales. Si puede demostrarse que existe un único equilibrio general, en ese caso puede utilizarse la estadística comparativa para examinar cómo se altera el carácter del equilibrio si cambia alguna de las condiciones iniciales. A partir de tales comparaciones puede —o no puede— ser posible inferir la reacción de los precios y cantidades ante una serie de cambios en el mundo. El análisis del equilibrio general ha venido a depender estrechamente de los modernos desarrollos de la topología y el análisis funcional, de manera que la línea divisoria entre el tipo más abstracto de economía matemática y la matemática pura casi se ha evaporado.

La teoría de la conducta del consumidor —o productor— individual se ha beneficiado de los progresos en la teoría de la programación matemática y del análisis convexo, al tiempo que los estimulaba. En consecuencia, los resultados familiares derivados de la aplicación del cálculo han sido subsumidos en una teoría mucho más general, que se basa en el concepto de una función de valor máximo-mínimo; esto es, una función de beneficio o coste para un productor, una función de utilidad indirecta o gasto para un consumidor. Esta teoría explota cierto número de potentes resultados duales que caracterizan problemas de maximización y minimización interrelacionados y que admiten interpretaciones económicas simples, tales como la asociación de «precios sombra» con las restricciones que limitan el conjunto de elecciones posibles. Este planteamiento de la teoría del consumidor

y del productor tiene importantes aplicaciones empíricas que en principio pueden ser contrastadas. Por ejemplo, la teoría de la elección óptima del consumidor implica que las reacciones de los precios compensados deben ser simétricas (en otras palabras, que la variación en el consumo del bien i con respecto al precio del bien j debe ser igual a la variación en el consumo del bien j con respecto al precio del bien i) y que el efecto sustitución compensado debe ser negativo (un aumento del precio del bien i debe reducir el consumo de i). En ambos casos, el efecto compensado se refiere al cambio después de que la renta se haya ajustado para mantener la utilidad constante. Esta compensación es obviamente difícil de medir, de manera que no es posible contrastar estas predicciones directamente en experimentos, pero se han ideado contrastaciones indirectas de la hipótesis de la conducta maximizadora. Los resultados han sido diversos, pero los desarrollos matemáticos han estimulado un trabajo empírico muy fructífero y han proporcionado la base para la moderna economía del bienestar.

Los supuestos de equilibrio y maximización que apuntalan gran parte de la teoría económica son controvertidos, especialmente como descripciones de la conducta a corto plazo. En consecuencia, los economistas matemáticos han tratado de construir modelos teóricos que debiliten o eliminen estos supuestos. Desgraciadamente, aunque éstos pueden proporcionar visiones útiles sobre problemas o fenómenos particulares, los modelos están siempre abiertos a la crítica de que son *ad hoc*, en el sentido de que confían en tipos específicos de respuesta de comportamiento, y de que sus resultados no son sólidos incluso ante variaciones muy pequeñas en la caracterización de tales respuestas. Por el momento parece que no hay principios simplificadores potentes que permitan a los economistas analizar los modelos de desequilibrio o conducta no maximizadora, y que ni siquiera hay acuerdo en cómo habrían de ser estos modelos. De aquí que la mayor parte del esfuerzo de los economistas matemáticos se dedique a la modificación de los modelos estándar de equilibrio y maximización, incorporando consideraciones de incertidumbre e información diferencial, en la esperanza de que este planteamiento proporcione la base para reconciliar las disparidades más evidentes entre la conducta económica observada y las predicciones teóricas. No obstante, el problema filosófico básico de hasta dónde pueden desarrollarse modelos económicos útiles sin los supuestos fundamentales de maximización y equilibrio sigue sin respuesta. Por ejemplo, ¿qué significa describir a alguien como «eli-

giendo» una actuación que *él* considera inferior a cualquier otra alternativa posible? Hasta que se encuentre una solución convincente a este problema, los economistas matemáticos probablemente tendrán que seguir apoyándose en los modelos de equilibrio de la conducta maximizadora. GORDON HUGHES

Lecturas complementarias

Arrow, K. J., y M. D. Intriligator, eds., *Handbook of Mathematical Economics*, vols. I-III, Amsterdam, 1981, 1983, 1984.
Cassels, J. W. S., *Economics for Mathematicians*, Cambridge, 1981.
Varian, H. R., *Microeconomic Analysis*, Nueva York, 1978 (hay trad. cast.: *Análisis microeconómico*, Barcelona, 1980).

Véase también EQUILIBRIO; MAXIMIZACIÓN.

economía mixta [*mixed economy*]. Puede decirse que existe un derecho puramente privado ante un recurso cuando un individuo puede elegir cualquier uso para dicho recurso incluyendo la opción de venderlo. Este puede compararse con otras especificaciones de los derechos de propiedad, como el acceso comunal a carreteras, la propiedad estatal de los ferrocarriles o, desde luego, cuando cualquier recurso de propiedad privada está sujeto a restricciones en la amplitud de su uso. El grado en el que prevalecen los derechos puramente privados en una economía reflejaría el grado en que una economía es mixta, pero es preciso idear una medida más exacta.

Hay dos modos de reflexionar, en sentido amplio, sobre la economía mixta. Uno consiste en preguntar cómo y por qué el sector público ha aumentado su participación en los derechos de propiedad. El otro modo consiste en preguntar por qué la economía tiene que ser mixta, y este ha sido el principal foco del debate en el período de la posguerra hasta los últimos años sesenta. Ha sido en parte un debate sobre objetivos, pero quizá más sobre si determinados objetivos económicos y sociales podían alcanzarse mejor por medio de derechos no privados sobre los recursos. En este sentido, la economía mixta es el resultado de las políticas defendidas conscientemente por los partidos, apoyadas por una mayoría de votantes y ejecutadas por los gobiernos. Para entender el crecimiento del sector público después de 1945 se necesita, a la luz de estas consideraciones, en primer lugar subrayar

el efecto del desempleo a gran escala durante los años de entreguerras. Para mucha gente, los bajos niveles de renta y las tragedias sociales constituyeron una evidencia irrecusable de las ineficiencias e injusticias del capitalismo, que debían remediarse en parte con la propiedad pública de los medios de producción. Las dudas sobre la posibilidad de asignación eficiente de los recursos en un sistema semejante se disiparon para algunos mediante la demostración de que la propiedad pública era compatible con el uso de un sistema de precios (véase, por ejemplo, Lange, 1936-1937). La asignación eficiente de recursos, que era teóricamente alcanzable en un mundo perfectamente competitivo, podía ser alcanzada también por las empresas públicas, ajustando sus niveles de producción al punto en que los precios igualasen a los costes marginales, pero con la diferencia fundamental de que, siendo el capital de propiedad pública, los beneficios irían a parar a la nación y no a unos pocos escogidos. De manera similar, la demostración keynesiana de que el desempleo sería una característica de equilibrio del capitalismo apuntaba a un papel más importante del Estado. Aunque una expansión de la inversión privada podría tener efectos beneficiosos sobre los niveles de renta y empleo, comparables a un aumento del gasto público, Keynes había subrayado el papel de las expectativas pesimistas para impedir un nivel suficientemente bajo de los tipos de interés o para inhibir una expansión de la inversión económica, independientemente de los niveles de los tipos de interés.

En las dos décadas transcurridas desde 1945, estos argumentos perdieron gradualmente parte de su fuerza. Los niveles de vida crecientes en las economías donde más del 60 por 100 del producto interior bruto procedía todavía del sector privado, las pérdidas financieras en las empresas públicas, las listas de espera en determinados servicios públicos, junto con algunas dudas incipientes, especialmente de los economistas norteamericanos, sobre si la manipulación del déficit gubernamental era de hecho la fuente del pleno empleo, socavaron parte del apoyo a la actividad económica gubernamental. Sin embargo, este apoyo se mantuvo en gran medida, al menos intelectualmente, ya que varias ramas del pensamiento anterior recibieron un énfasis creciente. Está claro, por ejemplo, que el análisis de los bienes públicos tiene una aplicación más amplia que la ley, el orden y la defensa. En tanto que la cuestión es la de los efectos de desbordamiento en el consumo y la producción, entonces, en un mundo de urbanización continua, la acción correctiva del gobierno en los campos de la congestión del

transporte, la polución del aire y la regulación de la seguridad, parece vital. En una veta técnica semejante, aunque la propiedad pública ya no se veía como el mejor vehículo para mejorar la distribución de la renta, una rama del apoyo anterior a la intervención gubernamental tenía que impedir la explotación monopolística privada de las economías de escala comunes en el desarrollo de los sectores del combustible, el transporte y la infraestructura general. Los argumentos para la provisión pública de la educación, la salud e incluso la vivienda, nunca habían descansado sólo sobre el tema de la distribución de la renta; más bien hubo cuestiones sobre el acceso a la información, a los mercados de capitales y sobre la velocidad con la que el sistema de precios podía resolver completamente las escaseces. Finalmente, aunque tal vez con menos convicción, la experiencia del crecimiento diferencial de las economías después de 1945 se introdujo en la agenda del economista durante los años sesenta, considerando de nuevo al gobierno como un catalizador importante.

Sin embargo, siempre ha existido la opinión de que la anterior es una idea falsa acerca del funcionamiento tanto del sistema competitivo privado como de la propiedad pública. El monopolio privado «en la actividad» es completamente compatible con la competencia por la actividad, de modo que la licitación en las subastas para obtener contratos de recogida de basuras, suministro de electricidad y servicios por el estilo eliminaría los beneficios monopolísticos. En segundo lugar, ¿cómo reaccionarán quienes toman las decisiones privadas ante la existencia de efectos de desbordamiento? Si hay beneficios netos que explotar por medio de la acción pública en la altura de las chimeneas o en la contaminación de los ríos por parte de las empresas situadas aguas arriba, ¿cómo podemos estar seguros de que quienes toman las decisiones privadas no han entrado ya en tratos económicos para su mutua satisfacción? Y si el argumento es que, especialmente en grandes grupos, existen costes de transacción en las relaciones de cambio privadas, también los hay para el gobierno en la adquisición de información, duda decisiva sobre si su solución será algo mejor. Con mayor generalidad, ¿por qué tiene que detenerse el análisis de la conducta maximizadora de la utilidad en la puerta del sector público? Los funcionarios, los directivos de las industrias públicas y los políticos son los que tomarán las decisiones. En la tradición austríaca, el coste de una actividad es el valor de la alternativa descartada por quien toma la decisión, no alguna vaga entidad como el Estado. En resumen, no

existe ninguna garantía en esta línea de pensamiento de que la acción gubernamental tenga que brindar una solución mejor que la solución del sector privado con todos sus inconvenientes (véase, por ejemplo, Demsetz, 1982). Tales dudas aumentaron en los años setenta y ochenta, alimentadas en parte por el continuo crecimiento del sector gubernamental y la parte que esto pudiera haber tenido en el origen de la expansión monetaria a finales de los años sesenta y principios de los setenta. Además, a mediados de los setenta, el keynesianismo, como marco teórico para el análisis del desempleo y de la inflación, se encontraba sometido a un fuerte ataque, justamente a causa de su deficiente análisis de la conducta microeconómica de los agentes en la economía.

Aunque tales debates sobre la política han estado continuamente apoyados por estudios positivos sobre la manera de funcionar de los sistemas económicos, no se han enfrentado del todo con la cuestión básica de por qué ha crecido el sector público. Efectivamente, gran parte del debate ha considerado al Estado como una fuerza autónoma, como algo separado de las características del resto de la economía. Tienen que suscitarse dudas sobre esta caracterización cuando se reconoce que, antes del siglo XIX, los modernos estados absolutistas europeos tenían burocracias y ejércitos intervencionistas, donde la atenuación de los derechos privados, si pudiera medirse, podría soportar la comparación con los sectores estatales modernos. Muchos marxistas querrían ciertamente encontrar la caracterización del Estado moderno en el modo de producción capitalista, en el sentido de que el Estado es otra forma de capital monopolístico o una forma colectiva de asegurar para el capitalismo lo que el capital privado en sí mismo no puede asegurar: el sistema legal, el control de los sindicatos, y así sucesivamente. Una visión a largo plazo se está desarrollando también en otras áreas (North, 1982; Olson, 1982). La industrialización que empezó a finales del siglo XVIII significó una división del trabajo rápidamente creciente, aumentando por esta razón el papel de los costes de transacción y la oferta de grupos organizados de intereses. Las mismas fuerzas que han desarrollado el intermediario, el empleado de oficinas y los que trabajan en banca, contabilidad, en el mundo del derecho, seguros, propiedad y comercio son también importantes para estimular la provisión de costes de transacción reduciendo los servicios gubernamentales, esto es, el transporte básico, la justicia, la policía, los bomberos, la defensa, los servicios postales, las licencias, la

inspección de calidad y los patrones de medida. La atenuación de los derechos puramente privados requiere generalmente una acción de grupo o colectiva; hay frenos intrínsecos para una tal acción que, en las democracias, tardan mucho tiempo en superarse. Fue en los últimos años del siglo XIX que pudieron observarse cambios significativos. En 1869-1870, el porcentaje de la fuerza laboral norteamericana en el gobierno creció del 3,5 al 18,1 por 100, exhibiendo aumentos del 7,8 al 19,1 por 100 en el comercio al por menor, del 0,4 al 4 por 100 en finanzas, seguros y sector inmobiliario, y del 11,1 al 17,4 por 100 en otros servicios. Es probable que sólo después de un análisis adicional de estas tendencias a largo plazo podamos entender plenamente la economía mixta. ROBERT MILLWARD

Bibliografía
Demsetz, H., *Economic, Legal and Political Dimensions of Competition*, Amsterdam, 1982.
Lange, O., «On the economic theory of socialism», *Review of Economic Studies*, 4 (1936-1937) (hay trad. cast.: *Sobre la teoría económica del socialismo*, Barcelona, 1970).
North, D. C., y J. J. Wallis, «American government expenditures: a historical perspective», *American Economic Association: Papers and Proceedings* (1982).
Olson, M., *The Rise and Decline of Nations*, New Haven, 1982 (hay trad. cast.: *Auge y decadencia de las naciones*, Barcelona, 1986).

Lectura complementaria
Lord Roll of Ipsden, ed., *The Mixed Economy*, Londres, 1982.

Véase también BIENES PÚBLICOS; «CROWDING OUT»; NACIONALIZACIÓN; PLANIFICACIÓN ECONÓMICA.

economía neoclásica [*neoclassical economics*]. El término economía neoclásica se refiere a una versión ampliada de la economía clásica que fue promovida y desarrollada a finales del siglo XIX, especialmente por Alfred Marshall y Léon Walras. Las versiones más familiares fueron desarrolladas en el siglo XX por John Hicks y Paul Samuelson. A pesar de lo que pudiera implicar por lo general el término «neoclásico», la economía neoclásica se diferencia de la clásica sólo en cuestiones de énfasis y enfoque. A diferencia de los métodos clásicos de

explicar el estado de cualquier economía en términos de fuerzas aparentemente misteriosas como la «mano invisible», la economía neoclásica intenta suministrar una explicación completa centrándose en los mecanismos reales que conducen al estado que se explica.

El mundo teórico que los economistas neoclásicos intentan explicar se compone de individuos que toman sus decisiones de modo independiente, decisiones que pueden racionalizarse por completo en términos de fines y medios, que se influyen mutuamente sólo a través de la competencia en el mercado, y limitadas únicamente por las restricciones que impone la naturaleza. Es importante advertir lo que se omite desde esta visión del mundo. No existe un papel necesario de las instituciones sociales como iglesias o gobiernos, salvo los que puedan ser explícitamente expuestos como consecuencias de las elecciones individuales realizadas en el mercado. Tampoco hay papel para las autoridades. Quienes toman las decisiones, sean individuos o empresas, saben siempre lo que es mejor para ellos.

En el mundo neoclásico se dice que siempre que un individuo no se siente satisfecho con algún aspecto de su situación corriente (por ejemplo, que no consume suficiente cantidad de pan), entra en el mercado y compite con los demás compradores ofreciendo un mayor precio por el pan y creando de este modo un incentivo para que al menos un productor le venda a él antes que a cualquier otro. Este proceso de aumento del precio corriente de mercado eleva el precio de venta medio y de esta manera indica a los productores que se demanda más, y a los demás compradores que deben considerar sustitutivos del pan más baratos. Si se deja el tiempo suficiente para que se produzca toda esta actividad del mercado, en su momento todos los individuos estarán relativamente satisfechos con lo que puedan obtener (conseguir algo más puede significar que hayan tenido que trabajar más de lo que considerasen óptimo). El proceso de mercado opera hasta el punto que un individuo pueda ganar sólo si otros pierden, dejándoles de esta manera insatisfechos. En otras palabras, a largo plazo cada uno es relativamente feliz con respecto a sus objetivos personales y a sus dotes naturales (por ejemplo, sus recursos heredados o sus habilidades).

A lo largo de los cincuenta últimos años, los análisis formales de este estilizado mundo neoclásico han demostrado frecuentemente que cualquier intento de interferir su preconcebido mecanismo de libre mercado —manipulando los precios o restringiendo las cantidades— sólo

puede conducir a una situación en la que algunas personas no pueden elegir lo que quieren y así se llega a un estado de cosas que no es óptimo. Los críticos, como John Maynard Keynes, han señalado a menudo que el tiempo necesario para que se desarrolle la actividad del mercado no es realista. Otros críticos, como Thorstein Veblen, sostuvieron que el mundo neoclásico era fundamentalmente irreal, puesto que algunos individuos no actúan independientemente, y así no hay garantía, ni siquiera en el caso de que se dispusiera del tiempo suficiente, de que todos queden satisfechos. Aunque hay excepciones, la mayor parte de los economistas neoclásicos se han interesado por la analítica formal del especial mundo neoclásico o la aplicabilidad de sus muchos teoremas formales a los problemas cotidianos.

Pocos de los economistas que se concentran en los aspectos analíticos de la teoría económica intentan realmente responder a tales críticas. Más bien sucede que la mayoría de economistas teóricos neoclásicos se han interesado por otras cuestiones igualmente importantes. ¿Podemos descansar confiadamente en una visión del mundo que sólo permite la toma de decisiones independiente y sólo la libre competencia? ¿Cómo se pueden especificar los detalles del mundo neoclásico formal de manera que esté justificada semejante confianza? Los críticos cuestionan todavía la suficiencia de cualquier mundo individualista y puramente competitivo y se preguntan si son necesarias otras especificaciones. ¿Requiere este mundo que tenga que haber muchos individuos participando como compradores y como vendedores? ¿Exige un período infinito de tiempo para el «largo plazo» y haciéndolo así lo transforma en un mundo imposible? Aunque la necesidad de tales condiciones adicionales sigue siendo algo dudosa, han estado funcionando con gran e incluso aburrido detalle unas pocas visiones lógicamente suficientes de un mundo de individuos que toman decisiones.

Dado que, por exigencias metodológicas, todos los acontecimientos tienen que explicarse en última instancia en la economía neoclásica como consecuencias lógicas de la toma de decisiones individuales guiada por los acontecimientos del mercado, los elementos de la toma de decisiones han exigido un amplio análisis formal. Desgraciadamente, a pesar de muchos despliegues impresionantes de agilidad y destreza matemáticas, no se ha ido mucho más allá de lo que puede aprenderse en un manual de cálculo elemental. Se supone que cada individuo maximiza algún objetivo cuantitativo particular (por ejemplo, utilidad, beneficio o renta neta), al tiempo que se enfrenta a restricciones natu-

rales específicas (como conocimiento técnico o aptitudes y habilidades personales). Se deduce entonces que siempre que se maximiza la utilidad (la cantidad que representa el nivel de satisfacción alcanzado mediante el consumo de los bienes adquiridos), la relación formal entre la cantidad de cualquier bien y la utilidad (la «función de utilidad») tiene que ser una en la que, por encima del campo relevante de elección, cada unidad adicional del bien tiene que añadir un poco menos a la utilidad total que la unidad anterior. Es lo que se llama «utilidad marginal decreciente» (o alguna versión multidimensional como la de las «tasas marginales de sustitución decrecientes»), que es una condición necesaria de cada función de utilidad individual. El porqué la utilidad marginal de un individuo es decreciente nunca ha sido adecuadamente explicado utilizando sólo los principios de la economía. Solamente puede afirmarse que es una condición necesaria para la viabilidad de cualquier mundo neoclásico. Se han desarrollado análisis semejantes para los otros objetivos que pueden tener los individuos (como beneficio, riqueza o bienestar), aunque virtualmente todos los objetivos pueden reducirse a la analítica de maximización de la utilidad (véase Samuelson, 1947).

Otros economistas neoclásicos han intentando indirectamente responder a las críticas demostrando que, aun sin la seguridad de que el mundo neoclásico sea realista o posible, puede utilizarse para proporcionar explicaciones detalladas de los acontecimientos económicos corrientes. Se han escrito numerosos artículos académicos que demuestran la «solidez» de las teorías neoclásicas. Todos son de forma que implica que cualquier acontecimiento económico deseable tiene que ser la consecuencia lógica de los objetivos y elecciones de los individuos y que cualquier acontecimiento indeseable tiene que ser la consecuencia de acontecimientos naturales imprevistos o la consecuencia de interferencias en el mercado, debidas a gobiernos o corporaciones «bienintencionados». LAWRENCE A. BOLAND

Bibliografía

Hicks, J., *Value and Capital* (1939), Oxford, 1946[2] (hay trad. cast.: *Valor y capital*, México, 1976).

Samuelson, P., *Foundations of Economic Analysis* (1947), Nueva York, 1965 (hay trad. cast.: *Fundamentos del análisis económico*, Buenos Aires, 1981[4]).

Lectura complementaria
Boland, L., *Foundations of Economic Method*, Londres, 1982.

Véase también EQUILIBRIO; MARSHALL, ALFRED; TEORÍA DE LOS PRECIOS; WALRAS, LÉON.

economía política [*political economy*]. La ciencia económica fue denominada por primera vez economía política por un autor mercantilista sin importancia, Montchrétien de Watteville, en 1615 (*Traicté de l'oeconomie politique*). La palabra «economía» se remonta a los antiguos griegos, para quienes significaba los principios de administración de la casa (οἶκος = casa; νόμος = tratado). Montchrétien argumentó que «la ciencia de la adquisición de la riqueza es común al Estado y a la familia» y por esta razón añadió el adjetivo «política».

El término no fue aceptado de inmediato, pero en 1767 reapareció en la *Inquiry into the Principles of Political Economy* de James Steuart, el último precursor de los economistas clásicos. Con el advenimiento de la economía clásica, el término vino a ser de uso general y así se mantuvo a lo largo de todo el siglo XIX. Por él se entendía la economía tal como había surgido como una de las ciencias sociales. Los autores ingleses y franceses utilizaron el término casi exclusivamente, mientras que los autores alemanes vacilaron entre *Staatswirtschaft* (Schlözer, 1805-1807; Hermann, 1832), *Nationalökonomie* (Von Soden, 1804; Hildebrand, 1848) o *Volkswirtschaft* (Eiselen, 1843; Roscher, 1854-1894; Menger, 1871; Schmoller, 1900-1904), *Politische Ökonomie* (Rau, 1826; List, 1840; Knies, 1855) y *Sozialökonomie* (Dietzel, 1895; M. Weber).

Como cualquier nueva disciplina, la economía política incluía tanto principios teóricos como políticas prácticas, pruebas científicas y defensas políticas; era una combinación de ciencia, filosofía y arte. En su *Riqueza de las naciones* (1776, libro IV), Adam Smith escribió: «La economía política, considerada como una rama de la ciencia del legislador o del estadista, se propone dos objetivos distintos: primero, proporcionar al pueblo un abundante ingreso o subsistencia ...; y segundo, proveer al Estado ... de un ingreso suficiente para los servicios públicos». Los títulos de algunos de los tratados posteriores reflejan ideas semejantes (Hufeland, *Neue Grundlagen der Staatswirtschaftskunst*, 1807-1813; J. S. Mill, *Principios de economía política con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*, 1848). Como muchas

otras ciencias en el siglo XIX, la economía política también pasó por un proceso de catarsis: se liberó gradualmente del bagaje político e ideológico, los conceptos utilizados se fueron definiendo cada vez con más rigor, el análisis y las contrastaciones imitaron los procedimientos de las ciencias exactas, y se distinguió el arte (que asesora, prescribe y dirige) de la ciencia (que observa, describe y explica). Comentando la definición de Smith un siglo después (1874), Léon Walras observó que «decir que el objeto de la economía política es proporcionar un abundante ingreso ... es como decir que el objeto de la geometría es construir casas sólidas ...».

Este desarrollo tuvo lugar en dos direcciones diferentes: hacia la teoría pura de la economía, al margen de las relaciones sociales, y hacia la economía social, que subrayaba las relaciones de producción como la principal tarea del análisis. La primera se designa a veces (con muchas reservas) como economía burguesa y la última (también con reservas) como economía marxista. Ambas fueron igualmente críticas con las doctrinas heredadas, pero desde perspectivas diferentes. Los economistas burgueses tomaron el capitalismo como un orden social establecido (con los datos exógenamente determinados) e intentaron desarrollar la ciencia económica reduciendo la inmensa complejidad de los fenómenos sociales a algunas proporciones manejables. Por otra parte, Marx y los socialistas cuestionaron el orden social establecido (y trataron las relaciones de producción como variables endógenas).

Nassau Senior (*An Outline of Political Economy*, 1836) fue probablemente el primero que subrayó explícitamente el carácter abstracto e hipotético de la teoría económica y que distinguió la economía teórica del asesoramiento político útil para los estadistas. J. B. Say suministró la definición de economía política en el título de su libro *Tratado de Economía política o exposición simple del modo cómo se forman, distribuyen y consumen las riquezas* (1803). Mientras que la definición de Smith se refería a un arte, «según la definición de Say parecería que la *producción*, la *distribución* y el *consumo* de la riqueza tienen lugar, si no espontáneamente, al menos de una *manera* de algún modo independiente de la voluntad humana», lo cual significa tratar la economía política como una «ciencia natural» (Walras). Marx también habla de leyes naturales en economía, aunque, a diferencia de Say, subsume asimismo las relaciones de producción bajo el gobierno de estas leyes. Aunque los econometras —como los llama Schumpeter— de los siglos XVII y XVIII Petty, Boisguillebert, Cantillon y Quesnay trataron

de medir los fenómenos económicos, fue sólo Cournot (*Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*, 1838) quien logró introducir las matemáticas en la economía. Y «una ciencia sólo llega a desarrollarse realmente cuando puede utilizar las matemáticas» (Marx). La revolución marginalista de la década de 1870 proporcionó pleno impulso a las tendencias purificadoras. En el último gran trabajo con el título de economía política —*Manuale di economia politica* de Pareto, 1906—, el autor desprecia a «los economistas literarios y metafísicos» y define su disciplina enumerando sus tres partes componentes: el estudio de los gustos, el estudio de los obstáculos y el estudio de la manera de combinar estos dos elementos para alcanzar el equilibrio. Este tipo de razonamiento condujo a la definición más popular de economía en la primera de las dos tradiciones intelectuales: economía como estudio de la asignación de recursos escasos entre usos alternativos. Partiendo de esta definición es lógico concluir, como lo hizo L. Robbins, que «las generalizaciones de la teoría del valor son tan aplicables a la conducta de un hombre aislado o a la de la autoridad ejecutiva de una sociedad comunista, como lo son a la de un hombre que actúa dentro de una economía de cambio» (*Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*, 1932). Así, la economía se ha convertido en praxeología aplicada (estudio de la actividad racional). La mayor parte de lo que pasa por ser la teoría económica contemporánea no es de hecho teoría, sino análisis. La diferencia entre ambos radica en que el análisis económico es *idénticamente* cierto: si se cumplen las reglas de la lógica, las conclusiones se deducen con certidumbre y no pueden ser refutadas. La teoría económica, como cualquier otra teoría, no puede probarse, pero puede refutarse. Como consecuencia de estos desarrollos, la economía política desapareció de los títulos de los tratados económicos y también de las enciclopedias occidentales.

La tradición marxista utiliza la siguiente definición: economía política es la ciencia de las leyes que gobiernan la producción, el intercambio y la distribución de los medios materiales de vida en la sociedad humana (Engels, *Anti-Dühring*, 1878). Dado que las condiciones bajo las cuales la gente produce e intercambia son distintas en las diferentes épocas, tienen que existir diferentes economías políticas. La economía política es básicamente una ciencia histórica. La principal obra de Marx, *El capital* (1867), era una crítica de la sociedad burguesa y se proponía «descubrir las leyes del desarrollo económico» de esta

sociedad. En un trabajo anterior vincula la economía política a la clase dominante en una sociedad concreta y dirige su atención a «las leyes ciegas de la demanda y la oferta, en las que consiste la economía política de la burguesía, y a la producción social gobernada por la previsión social, en la que consiste la economía política de la clase trabajadora» (1864). Los economistas políticos de convicciones marxistas parten de la observación de que los medios de producción, junto con la fuerza de trabajo adecuadamente cualificada, constituyen las fuerzas productivas. Éstas, junto con las correspondientes relaciones de producción, determinan los modos de producción, que representan el objeto propio de estudio para la economía política. Los economistas marxistas han conservado el término y el planteamiento, pero no han contribuido mucho al desarrollo de la economía política después de la muerte del maestro.

Después de la segunda guerra mundial, la aparición de muchas naciones nuevas, sustanciales cambios políticos y sociales y diferencias crecientes en el desarrollo económico, cuestionaron la utilidad de la teoría económica pura. Los modelos que implican un *Homo economicus* occidental se mostraron inaplicables en muchas partes del mundo, incluso en el propio Occidente. Renació el interés por la economía política. El tema fue reintroducido en los planes de estudio y comenzaron a reaparecer trabajos con dicho título (A. Lindbeck, *La economía política de la nueva izquierda*, 1973; H. Sherman, *Radical Political Economy*, 1972). La tendencia actual es la de llenar la brecha entre las dos corrientes de pensamiento: las más sofisticadas técnicas de análisis se aplican para analizar las relaciones sociales. El término «economía política» vino a designar aquella parte de la teoría económica que trata del funcionamiento de los sistemas socioeconómicos en su conjunto. En un sentido algo más impreciso se utiliza también para designar doctrinas político-económicas o conjuntos generales de políticas económicas, como el liberal, el conservador o el radical. La exactitud creciente de la economía y el desarrollo de otras ciencias sociales han hecho posible la extensión de la tarea de la economía política desde la simple explicación del funcionamiento de los sistemas económicos al diseño de sistemas económicos básicamente nuevos. Para lograr esto se ha intentado integrar la teoría económica y política en una única teoría de la economía política (Horvat, 1982). BRANKO HORVAT

Bibliografía
Horvat, B., *Political Economy of Socialism*, Nueva York, 1982.

Lectura complementaria
Lange, O., *Political Economy*, Nueva York, 1963 (hay trad. cast.: *Economía política*, México, 1966).

economía sumergida [*black economy*]. En sentido estricto, la economía sumergida se refiere a aquella parte de la economía basada en transacciones ilegales, o al comportamiento económico contrario a la ley. Esto comprende las rentas ganadas por medio de actividades criminales o no declaradas aunque hayan sido adquiridas legalmente. En un sentido más amplio, la economía sumergida abarca todos los tipos de transacciones económicas no reflejadas en las estadísticas oficiales. Tratando de la economía sumergida en este sentido más amplio, ha de considerarse también la evasión fiscal, por la que la gente elude el nivel de imposición deseado mediante escapatorias legales. Otros términos en uso son «economía no observada», «economía subterránea» y «economía secundaria», todos los cuales dejan bien claro que el concepto no tiene que ver sólo con las transacciones ilegales, sino también con las legales, traduciéndose en una diferencia entre los resultados reales de una economía y la imagen que proporcionan los datos oficiales.

Las cifras oficiales de empleo no reflejan por completo la situación del paro. Personas que reciben pagos sociales porque están enfermas o padecen alguna minusvalidez no forman de hecho parte del mercado laboral, por lo que contribuyen al desempleo oculto. A la inversa, otros que están inscritos como parados se encuentran sustanciosamente ocupados, en cuyo caso existe un empleo mayor que el oficialmente registrado.

Tenemos problemas semejantes cuando investigamos el consumo privado. Aquellos que ingresan dinero negro y no declaran su renta a las autoridades fiscales también gastan una parte del mismo. Si las tiendas no facturan sus compras, entonces el consumo real será más alto que el consumo registrado. En consecuencia, en muchos países la depresión parece de hecho haber sido menos severa para los consumidores de lo que cabría esperar a partir de las cifras registradas. La distribución de la renta real es también diferente de lo que sugieren

los registros. Los salarios registrados no tienen en cuenta los diferentes beneficios marginales, como teléfono gratis, comidas gratis y dietas de viaje, mientras que en el extremo inferior de la escala de rentas la gente recibe a menudo pagos no registrados. Esto se aplica también a la producción, a la renta nacional y a la tasa de crecimiento económico, cuyas estimaciones oficiales son inferiores a la realidad.

La economía sumergida ha existido siempre, pero hay fuertes indicios, apoyados por la investigación econométrica en Europa y en los Estados Unidos, de que ha pasado de ser un fenómeno marginal a ser una característica importante de los modernos estados del bienestar, después de la segunda guerra mundial. No es fácil cuantificar la significación de la economía sumergida, porque esto depende en gran medida de los aspectos de la misma que se consideren. Si se tiene en cuenta solamente la renta no declarada y/o la producción oculta, los estudios empíricos sugieren que se eleva a una proporción situada entre el 20 y el 30 por 100 de la renta nacional real.

La explicación de los economistas teóricos del porqué un individuo decide participar en la economía sumergida se basa en un cálculo de los costes y beneficios esperados, más que en cualesquiera juicios morales. Contemplado desde esta perspectiva, está claro que los impuestos excesivos juegan un papel. Sin embargo, en los Estados Unidos, donde los impuestos son más bajos y más severas las consecuencias de ser sorprendido en fraude, el tamaño de la economía sumergida parece ser aproximadamente el mismo que en Europa. Puede ser significativo que la gente actualmente se muestra más crítica frente al gasto gubernamental que en el pasado. Además, el gobierno puede crear situaciones en las que ambas partes se beneficien si una de ellas tiene que actuar ilegalmente. También puede darse una tendencia a que los individuos tengan menos en cuenta las opiniones y decisiones de las autoridades y confíen más en las opiniones individuales y en la participación en el proceso de decisión.

Si los políticos reaccionan aumentando el rigor de las leyes y sancionando a los que las infringen, la exportación de capital puede verse estimulada y la gente buscará otras maneras de eludir los impuestos. Basando las medidas políticas en un análisis económico del proceso de toma de decisiones en la economía sumergida, sería posible predecir las reacciones individuales y de este modo establecer reglas y normas óptimas. Podría, por ejemplo, evitarse la formulación de leyes que permitieran a ambas partes beneficiarse del comportamiento ilegal.

Pero en tanto los gobiernos no estén preparados para basar las medidas políticas en un análisis del fenómeno en sí mismo, la economía sumergida continuará creciendo. A. HEERTJE

Lecturas complementarias
Heertje, A., M. Allen, y A. Cohen, *The Black Economy*, Londres, 1982.
Mars, G., *Cheats at Work*, Londres, 1983.

economía y planificación del transporte. Véase TRANSPORTE, ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN DEL.

economías de escala [*economies of scale*]. El término economías de escala se refiere a la situación en la que, dado un conjunto invariable de precios de los factores, el coste unitario de la producción es menor en una planta de mayor escala o producto (anual) que en una planta de menor escala. Esto se denomina a veces «economías reales de escala» y se diferencia de las «economías pecuniarias de escala» en las que la planta de mayor escala puede obtener los factores, incluyendo la financiación de las inversiones, a un precio menor. Las economías de escala predominan generalmente en el coste unitario del trabajo y en los costes unitarios de capital, pero casi nunca en los costes unitarios materiales. Un ejemplo de economías de escala puede ser el que proporciona la producción de etileno (Jackson, 1982).

En este ejemplo del mundo real (hacia 1970), los costes de explotación unitarios son un 6 por 100 más bajos en una planta con una capacidad para 200.000 toneladas por año que en una planta con una capacidad para 100.000 toneladas por año, y un 11 por 100 más bajos en una planta con capacidad para 300.000 toneladas por año; suponiendo que no haya variación en el coste unitario de los alimentos, etc., los costes unitarios del trabajo son un 40 por 100 más bajos en la planta de 300.000 toneladas, y los costes unitarios del capital son un 33 por 100 más bajos.

La razón principal para los menores costes unitarios del trabajo es que un aumento en la escala de esta planta de proceso no requiere un aumento proporcional del número de trabajadores. En las plantas manufactureras, una mayor escala de la producción puede facilitar cambios en la organización y/o mecanización del trabajo, que hacen que

Escala de la planta de etileno	miles de toneladas por año 100	200	300
Coste de explotación por tonelada de etileno (en libras)			
Costes de alimentación, químicos y servicios, por tonelada	41,2	41,2	41,2
Costes del trabajo, por tonelada	3,5	2,7	2,1
Coste del capital (depreciación e interés), por tonelada	15,1	12,3	10,1
Costes totales de explotación, por tonelada	59,8	56,2	53,4
Índice de costes de explotación (59,8 = 100)	100	94	89

el trabajo sea más productivo. La introducción, por Henry Ford, de las técnicas de producción masiva basadas en la línea de montaje y la organización del trabajo, es un ejemplo famoso. Entre 1909 y 1911, Ford se trasladó de su pequeña planta original de Piquette Street a la planta mucho mayor de Highland Park e introdujo la línea móvil de montaje. Como Ford (1926) destacó de este cambio: «Observarán que los hombres no estaban empleados en proporción al producto».

	1908	1911
Producción de la fábrica: número de automóviles	6.181	34.528
Número de empleados	1.908	4.110
Productividad del trabajo, automóviles por empleado y año	3,2	8,4
Coste de trabajo unitario (estimado según los ingresos anuales en 1910, de 651 dólares por empleado a jornada completa en la industria): dólares por automóvil	201	77

La principal razón del coste unitario de capital más bajo es asimismo que un aumento en la escala de producción no exige un aumento proporcionado de la inversión inicial. Para las plantas de etileno, los costes de capital iniciales eran, respectivamente, de 8,4, 13,5 y 16,6 millones de libras; si la escala de producción se dobla, los costes de capital fijo aumentan en un 61 por 100, y si aumenta un 50 por 100 adicio-

nal, los costes de capital aumentan en un 23 por 100 adicional. El coste de inversión por tonelada de capacidad baja de 84 a 67,5 y a 55,3 libras. Las razones de la disminución del coste de inversión por unidad de capacidad son muchas y complejas. Una razón comúnmente citada es que buena parte del equipo capital adopta la forma general de un recipiente o contenedor, cuyo coste se relaciona con la superficie, mientras que la capacidad de producción se relaciona con el volumen: por ejemplo, una caja de 1 m × 1 m × 1 m tiene una superficie de 6 metros cuadrados y un volumen de 1 metro cúbico; una caja de 2 m × 2 m × 2 m experimenta un aumento ocho veces superior en volumen (en capacidad de producción), por sólo un aumento cuatro veces superior en superficie (en coste). Relaciones similares explican las economías de escala en, por ejemplo, la fabricación de acero. O, por tomar otro ejemplo, el aumento de la capacidad de carga de un vehículo de mercancías no es probable que requiera un aumento del coste de la caja de cambios, de los ejes de transmisión, de los mecanismos eléctricos, y así sucesivamente, de modo que el coste del capital del vehículo no aumentará en la misma proporción que el aumento de la capacidad de carga.

Las implicaciones económicas de las economías de escala son considerables y bastante evidentes: las plantas de mayor escala tenderán a tener una ventaja precio/rentabilidad sobre las plantas más pequeñas, que deberán buscar una posición especializada en el mercado si tienen que sobrevivir. DUDLEY JACKSON

Bibliografía
Ford, H., *My Life and Work*, Londres, 1926.
Jackson, D., *Introduction to Economics: Theory and Data*, Londres, 1982.
US Department of Commerce, Bureau of the Census, *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1970*, Washington, 1975.

eficiencia económica [*economic efficiency*]. Una máquina es más eficiente si genera más energía o más producto por una determinada cantidad de combustible o cualquier otro factor. Aunque esta noción más obvia de eficiencia está contenida dentro del concepto de eficiencia económica, juega solamente un papel intermedio, puesto que este último se dirige, de modo amplio, al objetivo de llevar los recursos limitados de la sociedad a una relación adecuada a los fines deseados. Los

propios fines se expresan a través del patrón de valoración social o demanda de bienes terminados, determinado en parte por medio de los mecanismos de mercado del sector privado de la economía y en parte por medio de los mecanismos políticos que controlan los gastos del sector público.

Existen ventajas heurísticas en la descomposición del concepto de eficiencia económica en tres componentes, siendo los dos primeros subsidiarios y subsumidos en el tercero.

1. La *eficiencia del intercambio* aumenta si, comenzando por un conjunto de bienes dividido arbitrariamente entre cierto número de personas, el intercambio de bienes entre ellos mejora la situación de al menos una persona sin empeorar la de ninguna otra persona (en adelante, «"todos" mejoran»). Un cambio económico semejante se conoce como mejora real de Pareto.

Supuesto que el intercambio de bienes no representa costes, el proceso de intercambio culminaría en un conjunto de precios relativos comunes a todos. Esta situación resultante, en la que no se mantiene ninguna oportunidad para que «todos» mejoren, se describe como un «óptimo del intercambio».

2. La *eficiencia de la producción* aumenta si, dada una determinada oferta de factores de producción, las proporciones de los factores utilizados en los diversos bienes se alteran a fin de producir más de «cada bien». Una vez que estas oportunidades se han agotado, se obtiene un «óptimo de la producción».

Una economía donde cada empresa minimiza los costes de producción de sus bienes en presencia de un conjunto común de precios de los factores es suficiente para realizar un óptimo de producción.

3. *Eficiencia al más alto nivel*: admitiendo que se han alcanzado los óptimos del intercambio y de la producción, a consecuencia de lo cual la sociedad se enfrenta con una «frontera de producción» de conjuntos alternativos de bienes —estando cada conjunto asociado a un conjunto particular de precios de los bienes y de los factores—, un desplazamiento desde un conjunto de bienes dado a otro, a consecuencia del cual «todos» *puedan* mejorar (mediante una redistribución sin costes de los bienes), identifica un aumento de la eficiencia al más alto nivel. Tal aumento de la eficiencia puede describirse propiamente como una mejora *potencial* de Pareto.

Una condición suficiente para un desplazamiento desde un conjunto dado de bienes (I) a un nuevo conjunto (II), para alcanzar una

mejora potencial de Pareto (o aumento de la eficiencia al más alto nivel), es que, valorados a los precios de los bienes del conjunto I, los bienes contenidos en el conjunto II tengan un valor agregado mayor.

Una situación en la que se hayan agotado todas las oportunidades para aumentar la eficiencia al más alto nivel se describe como un «óptimo al más alto nivel». Una condición suficiente para la existencia del óptimo al más alto nivel es que, a los precios prevalecientes del conjunto de bienes, ningún otro conjunto de bienes (producibles con la oferta dada de factores) tenga un valor agregado mayor.

Hay que recordar, sin embargo, que puede existir cualquier número de posibles conjuntos óptimos al más alto nivel, asociado cada uno de ellos a un conjunto particular de precios de los bienes, los cuales en general varían con los cambios de los gustos y con las redistribuciones del poder adquisitivo. Así, la existencia de un óptimo al más alto nivel supone unos gustos dados y una distribución dada del poder adquisitivo.

Un último punto en esta conexión: como que la gama de conjuntos alternativos de bienes a lo largo de una gran parte de la frontera de producción se califica —en virtud de todos los patrones posibles de distribución del poder adquisitivo— como óptimo potencial, algunos economistas han aceptado la noción de una «función de bienestar social», para ordenar estos posibles óptimos alternativos y, en consecuencia, identificar un óptimo «mejor» u «óptimo de óptimos». Aunque la idea posee un atractivo formal, no tiene «valor operativo», al no haberse descubierto ningún procedimiento aceptable para identificar una posición semejante. EZRA J. MISHAN

Lecturas complementarias

Graaf, J. de V., *Theoretical Welfare Economics*, Cambridge, 1957 (hay trad. cast.: *Teoría de la economía del bienestar*, Buenos Aires, 1967).
Mishan, E. J., *Introduction to Normative Economics*, Oxford, 1981.
Winch, D. M., *Analytic Welfare Economics*, Harmondsworth, 1971 (hay trad. cast.: *Economía analítica del bienestar*, Madrid, 1971).

Véase también ECONOMÍA DEL BIENESTAR.

elasticidad [*elasticity*]. Muchas proposiciones en economía se expresan en forma de una relación entre dos variables. En general, podemos escribir la relación como y = f(x), que se lee «y es función de

x». «La cantidad consumida (y) es una función del precio (x)» es un ejemplo de una proposición semejante. Una característica importante de cualquier relación de este tipo es cómo responde y a un cambio en x. Si suponemos que Δx es el cambio en x y que Δy es el cambio correspondiente en y, el signo de $\Delta y/\Delta x$ nos dice si y aumenta o disminuye cuando se produce un incremento dado en x. Así, «la cantidad consumida disminuye cuando aumenta el precio» estaría representado por un signo negativo de $\Delta y/\Delta x$.

Para muchas finalidades no basta con conocer simplemente la *dirección* de la respuesta de y ante un cambio dado en x; también tenemos que saber la *magnitud* de esta respuesta. ¿Cómo medirla? Un candidato es el valor absoluto $\Delta y/\Delta x$.

El problema de esta medida es que depende de las unidades en que se hayan medido x e y, dado que Δx y Δy se miden ambos en sus respectivas unidades. Sin embargo, $\Delta x/x$ y $\Delta y/y$ son medidas —independientes del tipo de unidad— del cambio en x, y del correspondiente cambio en y. Por tanto,

$$\frac{\Delta y/y}{\Delta x/x}$$

es una medida —independiente del tipo de unidad— de la sensibilidad de y ante un cambio en x. El valor absoluto de esto se conoce como *elasticidad* de y con respecto a x. La expresión puede escribirse como $(\Delta y/\Delta x) \cdot (x/y)$, y para variaciones infinitamente pequeñas de x se convierte en $(dy/dx) \cdot (x/y)$, donde dy/dx es la derivada de y con respecto a x.

No es sorprendente que la elasticidad —la sensibilidad de una variable respecto de otra— tenga muchas aplicaciones en economía. Por citar un par de ejemplos, «elasticidad precio de la demanda» y «elasticidad renta de la demanda» son conceptos centrales de la teoría del consumo; la «elasticidad precio de las importaciones» y la «elasticidad precio de las exportaciones» se utilizan, por ejemplo, en las famosas condiciones de Marshall-Lerner en la teoría del comercio internacional. S. M. RAVI KANBUR

elección pública [*public choice*]. La elección pública, o teoría económica de la política, es la aplicación del razonamiento del economista a la política. Estudia aquellas áreas en las que interactúan las fuerzas económicas y políticas, y es una de las pocas materias interdisciplinarias que conocen el éxito. Se supone que la conducta de los individuos es racional, supuesto que los científicos políticos y los sociólogos han considerado fructífero.

Aunque el término elección pública fue acuñado a finales de la década de los sesenta, el análisis de tipo político-económico tiene una larga historia. Condorcet fue el primero en reconocer la existencia de una paradoja de la votación: en un sistema de votación por mayoría, las preferencias individuales no pueden en general agregarse en una decisión social sin inconsistencias lógicas. Los especialistas en hacienda pública italianos y escandinavos también han tratado explícitamente los procesos políticos, en particular en presencia de bienes públicos. Otro predecesor es Schumpeter, que consideró la competencia entre partidos como la esencia de la democracia.

Las cuatro áreas siguientes son centrales para la elección pública:

1. *Agregación de preferencias*. El descubrimiento de Condorcet, de una paradoja de la votación, ha sido generalizado a todos los métodos posibles de agregación de preferencias individuales. El resultado de imposibilidad sigue en vigor, en particular cuando se tienen en cuenta muchas dimensiones.

2. *Competición entre partidos*. En condiciones absolutamente generales, la competición entre dos partidos por maximizar el número de votos conduce a un equilibrio: ambos partidos ofrecen las mismas políticas en la zona central de la distribución de preferencias de los votantes. Los programas propuestos difieren sustancialmente cuando hay más de dos partidos en competición, y cuando pueden formar coaliciones.

3. *Grupos de interés*. El producto de la actividad de un grupo de presión es un bien público, porque incluso aquellos que no participan en su financiación pueden beneficiarse del mismo. En consecuencia, los intereses económicos no están en general organizados. Una excepción es cuando el grupo es pequeño, cuando los miembros sólo reciben un bien privado de la organización, o cuando se hace cumplir mediante un decreto gubernamental.

4. *Burocracia pública*. Debido a su poder monopolístico en la oferta de servicios públicos, las administraciones públicas tienden a

ampliar la actividad gubernamental más allá del nivel deseado por la población.

En años recientes, las teorías desarrolladas han sido contrastadas empíricamente en gran escala. La demanda de bienes y servicios proporcionados de modo público se ha estimado econométricamente para una gran variedad de bienes, períodos y países. Una aplicación empírica importante son los *modelos político-económicos* que estudian explícitamente la interacción de los sectores económicos y políticos. Un gobierno maximizador de votos, que debe tener en cuenta la brecha entre inflación y paro, fácilmente produce un ciclo político-económico. Se han construido y contrastado empíricamente modelos político-económicos más completos, para diferentes democracias representativas: condiciones económicas tales como el paro, la inflación y el crecimiento influyen en los requisitos para la reelección del gobierno, lo cual influye a su vez sobre el gobierno para manipular la economía a fin de asegurar su reelección.

La consideración del gobierno como una parte endógena de un sistema político-económico tiene consecuencias de gran alcance para la teoría de la política económica. La idea tradicional de un gobierno que maximiza el bienestar de la sociedad tiene que ser sustituida por un énfasis en la elección consensuada de las reglas e instituciones adecuadas. BRUNO S. FREY

Lecturas complementarias

Frey, B. S., *Modern Political Economy*, Oxford, 1978.
Mueller, D., *Public Choice*, Cambridge, 1979 (hay trad. cast.: *Elección pública*, Madrid, 1984).

Véase también BIENES PÚBLICOS.

empleo y subempleo [*employment and underemployment*]. En el sentido más general, el empleo es el proceso de dedicar tiempo y energía humanos a la producción. Es el factor trabajo de la economía, la realización y organización del trabajo, por medio de la gente, en un sistema económico. En economía, el término se utiliza normalmente en un sentido restringido, para describir la creación de bienes y servicios que caen dentro de cualquier convención al uso para definir el producto nacional. Los economistas excluyen convencionalmente los servicios domésticos o voluntarios, no pagados, y las actividades remune-

radas como el crimen, el juego o la prostitución, que no se consideran «productivas».

El término empleo, en sentido estricto, procede del modo de producción capitalista, con trabajo asalariado. En una definición más rigurosa, se refiere a los acuerdos contractuales que combinan trabajadores con materiales y equipo que no son de su propiedad. El término se extiende, por analogía, a otros modos de producción para cubrir el trabajo por cuenta propia, la gente que trabaja en empresas colectivas y, en fin, la producción en el seno de la familia y otras instituciones precapitalistas como la aparcería.

La consecuencia natural de que el empleo constituya una actividad productiva es que legitima a quien lo lleva a cabo para percibir salarios (en el modo de producción capitalista). Sen (1975) presta atención a estos aspectos de producción y renta de la noción de empleo, a los que añade una tercera perspectiva, que legitima al trabajador para el reconocimiento, o autoestima y estima social, de que está haciendo algo valioso. Aparece así una triple causa para preocuparse si se cree que una economía tiene un «problema de empleo»: la producción es innecesariamente baja, algunas rentas son innecesariamente bajas y ciertas personas pueden verse privadas del reconocimiento, o prestigio, que el empleo les daría.

En las economías con trabajo asalariado, donde el empleo se organiza sobre la base de una dedicación regular a tiempo completo, el «empleo» puede medirse aproximadamente como el número de personas que tienen un puesto de trabajo. La pertinencia de esta simplificación para cualquier situación de hecho dependerá de cómo varíe realmente la cantidad de trabajo entre los trabajadores. La exposición que sigue también hace abstracción de la heterogeneidad en la cualificación de los trabajadores y del empleo. El empleo es el mínimo de la oferta y de la demanda de trabajo. En una medida máxima, es la cantidad requerida por los empresarios o la cantidad disponible para el trabajo (al tipo de salario vigente), haciendo abstracción de si es más pequeña. En este contexto, la oferta de trabajo es equivalente a la «fuerza de trabajo», el número total de los que quieren trabajar a cambio de una remuneración, integrados por la gente ocupada más las personas disponibles que no encuentran empleo, es decir, los parados. El criterio clásico para el desempleo es, por tanto, la búsqueda infructuosa de un puesto de trabajo.

La noción keynesiana de «pleno empleo» en un mercado de traba-

jo como el descrito es que la demanda de trabajo efectiva se encuentra a un nivel en el que la capacidad productiva se halla completamente utilizada y el desempleo es mínimo. Este mínimo se compone de por lo menos un elemento, el «paro friccional», integrado por la gente que invierte un tiempo relativamente breve en la búsqueda de un puesto de trabajo conveniente, donde la información del mercado de trabajo no es, acaso inevitablemente, lo suficientemente buena para emparejar todos los puestos de trabajo vacantes con los que los buscan, de manera instantánea. Dadas determinadas circunstancias, el mantenimiento del empleo a este mínimo friccional satisfaría otra definición de pleno empleo como aquel nivel de la demanda de trabajo que no agrava la inflación. Sin embargo, este nivel de empleo sólo asegurará la utilización máxima de la fuerza de trabajo si existe suficiente capital físico para equipar todos los puestos de trabajo. Idealmente, el capital acumularía técnicas incorporantes (relaciones capital-trabajo) que utilizan recursos de trabajo disponibles. Pero a corto plazo el stock de capital es fijo y a menudo las técnicas con las que puede ser puesto en funcionamiento son también virtualmente fijas. Esto determina un límite superior al volumen de trabajo que puede absorber una economía a corto plazo. Si la oferta de trabajo disponible supera este límite se dice que es un desempleo «estructural», que sólo podría eliminarse mediante cambios en la estructura o volumen del stock de capital. El «paro estructural» surge también cuando la calidad del trabajo requerido difiere de la calidad del trabajo ofrecido, en aspectos como habilidad, educación o localización.

En las economías no dominadas por el tipo simplificado de mercado de trabajo postulado más arriba, el paro (o subutilización del trabajo) y los problemas que lo acompañan no tienen por qué tomar la forma de «desempleo abierto». En efecto, a menos que haya instituciones (como la seguridad social o la familia) que transfieran recursos a los parados, el desempleo abierto es un lujo que pocos pueden permitirse. El paro puede encubrirse de varias maneras:

1. Los trabajadores potenciales pueden retirarse de la fuerza de trabajo total, considerándose a sí mismos como «retirados», «amas de casa» o «estudiantes», aunque podrían estar disponibles para el empleo si se produjera demanda.

2. El trabajo y la renta pueden distribuirse entre los miembros de la fuerza de trabajo que trabajen menos horas, menos días o menos intensamente de lo que harían en otro caso.

3. El «subempleado» puede de hecho trabajar duro y durante mucho tiempo en ocupaciones inferiores y de baja productividad, por falta de acceso a un empleo en sectores de la economía bien equipados y bien pagados.

El primer tipo de desempleo oculto (o «trabajadores desanimados») evita el aspecto reconocimiento (si la gente realmente piensa de sí misma en las categorías mutuamente excluyentes del contable social), y a veces no se considera como un problema social que presione mucho, particularmente porque es ciertamente difícil descubrir cuánta gente cae dentro de esta categoría en un momento dado.

La segunda versión, la del trabajo compartido, aparece característicamente en los modos de producción familiares, como la agricultura de tipo campesino, cuando se enfrentan con deficiencias de la demanda del producto por parte del mercado, o con la clásica situación de «trabajo excedente», por la limitada disponibilidad de tierra.

El tercer tipo de subempleo es característico del empleo «informal» en los sectores urbanos de los países en vías de desarrollo, aunque se dio un ejemplo de una economía madura —la venta de cerillas en las calles de Londres— que Joan Robinson (1937) utilizó cuando anticipó la idea de paro encubierto en la década de los treinta. La noción de mercados de trabajo duales o segmentados que abrigan sectores donde participantes menos privilegiados trabajan en condiciones desventajosas y forman una reserva subutilizada para una parte más productiva del mercado de trabajo ha encontrado aplicaciones en los países ricos y en los países pobres en la literatura económica corriente. Las amas de casa «desanimadas» podrían considerarse también como un subconjunto del tercer tipo si su trabajo doméstico fuera un uso menos productivo de su tiempo que su empleo potencial en el mercado.

Las «políticas de empleo» son intervenciones dirigidas a mitigar los «problemas del empleo». Comprenden un conjunto muy amplio de medidas, del mismo modo que el diagnóstico puede cubrir un abanico muy amplio de circunstancias. La política macroeconómica puede aliviar (o exacerbar) la parte del desempleo atribuible a una demanda agregada deficiente. Entonces hay medidas para mejorar la información del mercado laboral, para apoyar la movilidad del trabajo y del empresario, y para formar y reciclar la mano de obra disponible. A largo plazo, la demanda de trabajo puede verse afectada por intervenciones en el proceso de formación de los salarios, por la planificación del desarrollo, por la política del comercio internacional y por la polí-

tica fiscal, que favorezcan las técnicas intensivas en capital o en trabajo. Desde la clásica medida de creación de puestos de trabajo a través de las obras públicas, la relación de políticas de empleo se extiende ahora a todas aquellas que redistribuyen las oportunidades de ingreso, promueven o protegen el empleo de grupos especiales, estimulan la distribución del trabajo y desarrollan técnicas intermedias. HEATHER JOSHI

Bibliografía

Robinson, J., *Essays on the Theory of Employment*, Londres, 1937 (hay trad. cast.: *Introducción a la teoría del empleo*, Madrid, 1963).
Sen, A. K., *Employment, Technology and Development*, Oxford, 1975.

Lecturas complementarias

Garraty, J., *Unemployment in History*, Nueva York, 1979.
Greenhalgh, C. A., P. R. G. Layard y A. S. Oswald, eds., *The Causes of Unemployment*, Oxford, 1983.
Organización Internacional del Trabajo, *World Labour Report I: Employment, Incomes, Social Protection, New Information Technology*, Ginebra, 1984.
Squire, L., *Employment Policy in Developing Countries: A Survey of Issues and Evidence*, Nueva York, 1981.

Véase también ANÁLISIS DEL MERCADO DE TRABAJO; PRODUCTIVIDAD.

empresa, teoría de la. Véase TEORÍA DE LA EMPRESA.

empresario [*entrepreneurship*]. El término empresario parece haber sido introducido en la teoría económica por Cantillon (1755) y adquirió relevancia por primera vez en Say (1803). Se tradujo de diversos modos al inglés, como *merchant* ('comerciante, negociante'), *adventurer* ('aventurero') o *employer* ('patrón, jefe'), aunque el significado exacto es 'el que emprende un proyecto'. John Stuart Mill (1848) popularizó el término en Inglaterra.

En la teoría neoclásica de la empresa, la capacidad empresarial es similar a una dotación de factor fijo, porque pone un límite al tamaño eficiente de la empresa. El papel estático y pasivo del empresario en la teoría neoclásica refleja el énfasis de la misma en la información

perfecta —que banaliza la dirección y la toma de decisiones— y en los mercados perfectos —que efectúan toda la coordinación necesaria y no dejan nada para el empresario.

Según Schumpeter (1934), el empresario es el primer motor del desarrollo económico, y su función es innovar, o «desarrollar nuevas combinaciones». Se distinguen cinco tipos de innovaciones: 1) la introducción de un nuevo producto (o la mejora en la calidad de un bien ya existente); 2) la introducción de un nuevo método de producción; 3) la apertura de un nuevo mercado, en particular un mercado de exportación en un nuevo territorio; 4) la «conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas o bienes semimanufacturados»; y 5) la creación de un nuevo tipo de organización industrial, en particular la formación de un trust o algún otro tipo de monopolio.

Schumpeter es también muy claro sobre lo que *no* es el empresario: no es un inventor, sino alguien que decide invertir recursos para explotar un invento; ni es el que se arriesga: esta es la función del capitalista que presta los fondos al empresario. Por tanto, esencialmente, el empresario de Schumpeter tiene un papel de dirección o de toma de decisiones.

Este punto de vista encuentra un apoyo cualificado en Hayek (1937) y Kirzner (1973), que subrayan el papel del empresario en la adquisición y utilización de información. La sensibilidad del empresario para las oportunidades de beneficio y su disponibilidad para explotarlas por medio de operaciones tipo arbitraje le convierten en el elemento clave del «proceso del mercado». Hayek y Kirzner ven al empresario como respondiendo a los cambios —reflejados en la información que recibe—, mientras que Schumpeter subraya el papel del empresario como fuente del cambio. Estos dos puntos de vista no son incompatibles: un cambio llevado a cabo por un empresario puede producir efectos que se desbordan, alterando el entorno de otros empresarios. Hayek y Kirzner no insisten en la innovación de la actividad empresarial; sin embargo, es indiscutible que una decisión correcta no es siempre una decisión para innovar; la innovación prematura puede ser comercialmente desastrosa. Schumpeter plantea la cuestión de si alguien que es el primero en evaluar una innovación, pero que decide (correctamente) no innovar, puede calificarse como empresario.

Knight (1921) insiste en que la toma de decisiones implica incertidumbre. Cada situación de negocio es única y las frecuencias relativas de acontecimientos pretéritos no pueden utilizarse para evaluar las pro-

babilidades de los resultados futuros. Según Knight, los riesgos mesurables pueden diversificarse por medio de los mercados aseguradores, pero no se puede hacer lo propio con las incertidumbres. Los que toman decisiones en entornos altamente inciertos deben soportar todas las consecuencias de aquellas decisiones. Estas personas son empresarios: son los propietarios de los negocios y no los directivos asalariados quienes toman las decisiones cotidianas.

Leibenstein (1968) considera al empresario como alguien que tiene éxito evitando las ineficacias a las que otras personas —o las organizaciones a las que pertenecen— tienen tendencia. El planteamiento de Leibenstein posee la virtud de subrayar que, en el mundo real, el éxito es lo excepcional y el fracaso es la norma.

Casson (1982) define el empresario como alguien que se especializa en la toma de decisiones donde, a causa de un desigual acceso a la información, diferentes personas optarían por diferentes estrategias. Demuestra que la evaluación de innovaciones, tal como la trata Schumpeter, y la valoración de las oportunidades de arbitraje, tal como las tratan Hayek y Kirzner, pueden considerarse como casos especiales. Demuestra también que, si el énfasis de Knight en la singularidad de las situaciones de negocio se utiliza para afirmar que las diferencias de opinión son muy probables en todas las decisiones de negocio, entonces el empresario de Knight también puede quedar incluido dentro de su definición. Dado que la definición identifica la *función* del empresario, es posible utilizar conceptos económicos convencionales para discutir la valoración de los servicios empresariales y muchos otros aspectos del mercado para los empresarios.

Tal vez el aspecto del empresario que más atención ha atraído es su motivación. Hayek y Kirzner adoptan el punto de vista austríaco de que el empresario tipifica una acción humana determinada, dirigida hacia la consecución de fines individualistas. Sin embargo, Schumpeter se refiere al sueño y a la voluntad de fundar una dinastía privada, al deseo de conquistar y al placer de crear, mientras que Weber (1930) subraya la ética protestante y el concepto de vocación, y Redlich (1956) el papel de los valores militaristas en la cultura del empresario. Autores de biografías de hombres de negocios han adscrito toda una gama de diferentes motivaciones a las personas que describen como empresarios. Para muchos estudiosos del comportamiento en los negocios, parece que el empresario es simplemente alguien que encuentra la posibilidad de aventura y realización personal en el mundo de los nego-

cios. La persistencia de este concepto heroico sugiere que mucha gente no siente la necesidad de una descripción científica del papel del empresario.

El empresario con éxito proporciona una vía de avance social que es particularmente atractiva para la gente a la que se niegan oportunidades en otras partes. Esto puede explicar por qué se dice que los inmigrantes, las minorías religiosas y la gente que no ha tenido acceso a la educación superior estén más que proporcionalmente representados entre los empresarios. Las hipótesis de esta clase son difíciles de contrastar sin recurrir a procedimientos de muestreo cuidadosamente controlados. La escasa evidencia disponible sugiere que, en términos absolutos, el tipo más común de empresario es el hijo de un empresario. MARK CASSON

Bibliografía

Cantillon, R., *Essai sur la nature du commerce en générale*, 1755 (ed. H. Higgs), Londres, 1931 (hay trad. cast.: *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, México, 1950).

Casson, M. C., *The Entrepreneur: An Economic Theory*, Oxford, 1982.

Hayek, F. A. von, «Economics and knowledge», *Economica*, n. s., 4 (1937).

Kirzner, I. M., *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, 1973.

Knight, F. H., *Risk, Uncertainty and Profit* (ed. G. J. Stigler), Chicago, 1921 (hay trad. cast.: *Riesgo, incertidumbre y beneficio*, Madrid, 1947).

Leibenstein, H., «Entrepreneurship and development», *American Economic Review*, 58 (1968).

Redlich, F., «The military enterpriser: a neglected area of research», *Explorations in Entrepreneurial History* (serie 1), 8 (1956).

Schumpeter, J. A., *The Theory of Economic Development* (trad. ing. R. Opie), Cambridge, Mass., 1934 (hay trad. cast.: *Teoría del desenvolvimiento económico*, México, 1976).

Weber, M., *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (trad. ing. T. Parsons), Londres, 1930 (hay trad. cast.: *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Barcelona, 1969).

Véase también CRECIMIENTO ECONÓMICO; SCHUMPETER, JOSEPH ALOIS.

empresas, concentración de. Véase CONCENTRACIÓN DE EMPRESAS.

empresas multinacionales. Véase MULTINACIONALES, EMPRESAS.

equilibrio [*equilibrium*]. Desde que los filósofos sustituyeron la intervención divina por la racionalidad humana, los economistas se han estado interesando por el hecho de que el proceso no coordinado de la toma de decisiones por parte de los individuos no produzca la anarquía económica. Adam Smith (1776) estuvo entre los primeros en postular la libre voluntad basada en el interés propio, pero también observó que la especialización, asociada con la división del trabajo, implicaba la coordinación entre los individuos. El anterior sistema fisiocrático de circulación de Quesnay (1766) reflejaba una forma particular de interdependencia económica, centrada en el producto neto de la tierra agrícola.

La teoría del equilibrio general intenta explicar cómo funciona el mecanismo de los precios en un mercado libre, para resolver esta aparente paradoja de la creciente independencia en la toma de decisiones, que exige una creciente coordinación de las decisiones económicas para producir un comportamiento económico coherente.

Aunque los economistas clásicos tuvieron conciencia de la paradoja, los orígenes del moderno tratamiento del problema tuvieron que esperar a la revolución marginal en la economía, asociada con los *Éléments* de Walras (1874), que, junto con la *Theory of Political Economy* de Jevons (1871) y los *Principios de economía política* (1870), intentaron fundamentar el análisis de la demanda individual de mercado ausente en la teoría clásica. Sólo cuando la demanda se trató en pie de igualdad con la oferta podía concebirse el equilibrio como la combinación de precios y cantidades en que las «fuerzas» de la oferta se equilibraban con las de la demanda.

Un sistema de equilibrio general proporciona una descripción suficientemente completa de las decisiones de los individuos relativas a la oferta y la demanda, para determinar las cantidades y precios de todos los bienes y servicios producidos e intercambiados. Dada la complejidad del análisis de una economía con una multiplicidad de individuos, de bienes y de servicios, se requiere un elevado nivel de abstracción y la mayoría de autores apelan al concurso de las matemáticas. En gran medida, los avances de la teoría han estado ligados a los avances en las técnicas matemáticas. Léon Walras, considerado generalmente como el padre de la teoría del equilibrio, concibió un sistema compuesto por economías domésticas, dotado de unas determinadas cantidades de factores y preferencias por los bienes de consumo disponibles, que se enfrentaban a unas restricciones presupuestarias que

limitaban sus gastos al valor de mercado de la dotación de factores, y por empresas que obtenían un beneficio nulo por la actividad empresarial de combinar los factores en proporciones fijas (más tarde dependientes de los precios) para producir bienes de consumo. Los ingresos de las empresas se agotaban de esta manera en los pagos por los servicios de los factores. La combinación deseada de bienes de consumo por parte de las economías domésticas quedaba así determinada por las preferencias y los precios a los que podían venderse las dotaciones de los factores y comprarse los bienes de consumo. Una situación de equilibrio quedaba constituida por el equilibrio de la oferta y la demanda en todos los mercados de bienes y de servicios de los factores.

Dado que los precios considerados eran precios relativos, cocientes entre las cantidades intercambiadas, no podía haber más de n — 1 cocientes para cualquier número n de bienes que se considerase; uno de ellos podía utilizarse como numerario para dar una expresión común a todos los precios, siendo dicho cociente igual a la unidad. Las relaciones de oferta y demanda eran así independientes de la medida o nivel de los precios expresados en numerario, dado que su cantidad absoluta no tenía efecto sobre los cocientes de los demás bienes o su propio precio igual a la unidad (esto es, las relaciones eran homogéneas de grado cero en los precios). Junto con la restricción presupuestaria sobre el gasto de la economía doméstica y los beneficios nulos de las empresas, se produce lo que se ha dado en llamar «ley de Walras»: puesto que el valor de mercado de todos los bienes y servicios vendidos es, por definición, igual al valor de mercado de todos los bienes y servicios comprados, independientemente de los precios, las (n) relaciones oferta-demanda que forman el sistema no pueden ser linealmente independientes. Si la oferta iguala a la demanda en los mercados para todos los bienes menos uno (n — 1), entonces la oferta también tiene que ser igual a la demanda en el mercado del (n-ésimo) bien restante; el equilibrio en los mercados para cualquier n — 1 bien determina los precios y las cantidades intercambiadas en los n mercados de bienes.

La utilización de la idea de un equilibrio de fuerzas reflejaba la influencia de la mecánica clásica y la creencia en que las fuerzas del mercado, igual que las que actúan en un péndulo, llevarían naturalmente al sistema a un estado de equilibrio. Walras describe este proceso de *tâtonnement* (tanteo) partiendo de un conjunto aleatorio de precios para cada bien o servicio, voceado sucesivamente por un «su-

bastador», al que las economías domésticas y las empresas responden con ofertas no vinculantes de las cantidades que desean comprar o vender a aquellos precios. El subastador sigue una sencilla regla de subir los precios cuando las ofertas de compra superan a las ofertas de venta, y viceversa. Aunque las ofertas de cualquier bien están influidas por el precio de los demás bienes, si sus propias ofertas están más influidas por su propio precio que otras (es decir, si los bienes son sustitutivos gruesos de modo que el aumento del precio de un bien produce un exceso de demanda de todos los demás), entonces el sistema convergerá por sucesivos ajustes de precios, o por «tanteo», hacia un equilibrio de precios y cantidades a los que todos, decidiendo independientemente cuánto comprar o vender a aquellos precios, consiguen completar las transacciones deseadas sin imposición o control externos. Se supone que en la práctica estos ajustes se producen simultáneamente en todos los mercados como resultado de las fuerzas que impulsan a la maximización de la utilidad de las economías domésticas y a la maximización del beneficio de las empresas.

Una formulación alternativa de este proceso fue desarrollada aproximadamente en la misma época por Edgeworth (1881), que subrayó la negociación individual. Suponiendo que la longitud de los dos ejes de los ángulos inferior izquierdo y superior derecho de una «caja de Edgeworth» representan las cantidades disponibles de dos bienes para dos sujetos que los intercambian y considerando los ángulos como origen del mapa de indiferencia de cada sujeto para ambos bienes, puede dibujarse una «curva de contrato», uniendo los puntos de tangencia de los dos sistemas de indiferencia. Las combinaciones de los dos bienes representadas por la curva serán preferidas por ambos individuos a cualesquiera otras. Un proceso de negociación sobre las combinaciones que proporcionan a cada sujeto la posibilidad de «recontratar» si se descubre una combinación de bienes preferida (representando un nuevo precio relativo) que no empeora la situación del otro sujeto, llevará a ambos sujetos a una combinación situada sobre la curva. Una vez que se ha alcanzado ésta, sólo pueden alcanzarse mejores combinaciones a expensas del otro sujeto (las combinaciones sobre la curva son óptimos de Pareto), por lo que se detiene cualquier negociación adicional. Así, la curva de contrato representa un «núcleo» de combinaciones de equilibrio relativas, por lo que una vez que se ha alcanzado una cesa cualquier intento de proseguir el intercambio. Edgeworth

argumentó que a medida que aumenta el número de bienes y de sujetos que intercambian, el número de combinaciones en el núcleo disminuye hasta el límite de una sola combinación que reproduce el precio y la cantidad de equilibrio de la teoría walrasiana. Este método de aproximación fue virtualmente ignorado hasta que Shubik (1959) lo reintrodujo en el debate moderno.

Tampoco el trabajo de Walras se estudió mucho en su época, excepto en el caso de su sucesor en Lausana, Pareto (1896-1897); sin embargo, una formulación similar del equilibrio en la *Theory of Social Economy* de Cassel (publicada en alemán en 1918 y en inglés en 1923) obtuvo una mayor audiencia. La teoría contemporánea puede remontarse a los desarrollos del libro de Cassel en la década de los treinta, cuando Wald y Von Neumann, escribiendo ambos en alemán, propusieron las primeras soluciones matemáticamente satisfactorias del equilibrio de un sistema walrasiano (véase Weintraub, 1983).

El interés por Walras en el mundo de expresión inglesa tuvo que esperar hasta *Value and Capital* de Hicks (1939), que utilizó la teoría del equilibrio general para refundir la estática económica a fin de construir una nueva teoría de la dinámica. Es aproximadamente de la misma época el trabajo de Samuelson, que fue publicado más tarde en sus *Foundations of Economic Analysis* (1947), y que también buscaba una teoría del ajuste dinámico que apoyase las propiedades de la estabilidad estático-comparativa del equilibrio en su «principio de correspondencia». Estas intuiciones fueron en su momento utilizadas como base de las modernas representaciones hicksianas IS-LM de relación de Keynes con la teoría tradicional y la subsiguiente «síntesis neoclásica» propuesta por el influyente manual *Curso de economía moderna*. Irónicamente, son los descendientes de estas primeras formulaciones de equilibrio general de Keynes los que han sido criticados por su falta de fundamentos microeconómicos.

A principios de los años cincuenta se fue difundiendo el conocimiento del trabajo pionero de Wald y Von Neumann, entre otros, y cierto número de economistas de los Estados Unidos plantearon los problemas formales de la existencia del equilibrio. Con el telón de fondo de los desarrollos en la teoría de los juegos y el análisis de sistemas lineales, se publicaron, casi simultáneamente, una serie de artículos de Debreu, Arrow y, en un contexto internacional, McKenzie, proporcionando las pruebas definitivas mediante la utilización de métodos matemáticos modernos (véase Weintraub, 1983). La teoría alcanzó la

madurez del tratamiento de manual en *General Competitive Analysis* de Arrow y Hahn (1971).

Las investigaciones actuales han vuelto a las primeras preocupaciones sobre la estabilidad y el proceso de ajuste dinámico subyacente en el análisis estático-comparativo. Si los equilibrios son múltiples, la estática comparativa debe analizar no sólo la estabilidad del nuevo equilibrio, sino qué equilibrio se alcanzará. Esta ampliación del análisis de la estabilidad se ha desprendido del análisis sin tanteo iniciado por Hahn y se la conoce como los fundamentos de «desequilibrio» de la economía del equilibrio (Fisher, 1983); trata de investigar los efectos de «histéresis», la posibilidad de que la historia anterior de los efectos de ajuste afecte al conjunto de equilibrios competitivos potenciales. Estos temas abarcan el análisis del intercambio monetario secuencial y de la formación de precios sin subastador. J. A. KREGEL

Bibliografía

Arrow, K. J., y F. H. Hahn, *General Competitive Analysis*, Edimburgo, 1971 (hay trad. cast.: *Análisis general competitivo*, Madrid, 1977).

Cassel, G., *The Theory of Social Economy* (trad. ing. J. McCabe), Londres, 1923 (hay trad. cast.: *Economía social teórica*, Madrid, 1954).

Edgeworth, F. Y., *Mathematical Psychics*, Londres, 1881.

Fisher, F. M., *Disequilibrium Foundations of Equilibrium Economics*, Londres, 1983.

Hicks, J. R., *Value and Capital*, Oxford, 1939 (hay trad. cast.: *Valor y capital*, México, 1976).

Pareto, V., *Cours d'Économie politique*, Lausana, 1896-1897.

Samuelson, P. A., *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge, Mass., 1947 (hay trad. cast.: *Fundamentos del análisis económico*, Buenos Aires, 1981[4]).

Shubik, M., *Game Theory*, Cambridge, Mass., 1959.

Smith, A., *Wealth of Nations* (1776), Oxford, 1976 (hay trad. cast.: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, 2 vols., Barcelona, 1988).

Walras, L., *Éléments d'Économie Politique Pure ou Théorie de la Richesse Sociale* (1874); trad. ing. de W. Jaffé, *Elements of Pure Economics*, Londres, 1954 (hay trad. cast.: *Elementos de economía política pura*, Madrid, 1987).

Weintraub, E. R., «On the existence of competitive equilibrium: 1930-1954», *Journal of Economic Literature*, 21 (1983).

Lecturas complementarias
Weintraub, E. R., *General Equilibrium Theory*, Londres, 1973 (hay trad. cast.: *Teoría del equilibrio general*, Barcelona, 1974).
—, *Conflict and Co-operation in Economics*, Londres, 1975.
—, *Microfoundations*, Cambridge, 1979.

Véase también DINÁMICA ECONÓMICA; WALRAS, LÉON.

escala, economías de. Véase ECONOMÍAS DE ESCALA.

escuelas de economía. Véase AUSTRÍACA, ESCUELA; CAMBRIDGE, ESCUELA DE ECONOMÍA DE; CHICAGO, ESCUELA DE ECONOMÍA DE; ESTOCOLMO, ESCUELA DE.

estabilización de los precios de los productos, planes de [*commodity stabilization schemes*]. Los planes para la estabilización de los precios de los productos primarios han constituido siempre un tema importante del orden del día de las discusiones de política internacional. Ello es así porque los precios de estas mercancías son inestables y porque sus exportaciones constituyen una fuente considerable de ingresos para muchos países, particularmente los del Tercer Mundo. Uno de los planes más famosos fue propuesto por Keynes en 1942, como complemento a su Unión de Compensación Internacional (que más tarde se convirtió en el Fondo Monetario Internacional). El argumento de Keynes para la estabilización del precio de las mercancías suscitó la oposición política de los que rechazaban la intervención en el mercado y hubo de ser retirado. Más recientemente le ha ocurrido lo mismo al Programa Integral para las Mercancías, propuesto por la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo). Los planes existentes se han ido desarrollando de un modo poco sistemático. «Sólo [los planes para] el trigo, el azúcar, el té y el café han durado unos cuantos años, y pocos parecen haber conseguido mucho antes de ser abandonados» (MacBean y Snowden, 1981).

La estabilización de los precios se propone generalmente como medio para estabilizar las rentas de productores y consumidores. También podría utilizarse como modo de elevar las rentas medias de los productores, pero entonces necesitaría el refuerzo de un plan de cuotas para restringir la producción.

Normalmente, la estabilización de los precios tendrá éxito en la estabilización de los ingresos de los productores frente a desplazamientos de la demanda de mercancías de la clase que tiene lugar a causa del ciclo económico mundial. Los responsables del plan tienen que procurar que exista una especie de stock de reserva para eliminar las fluctuaciones del precio. Cuando la demanda es alta, el exceso puede ser satisfecho mediante ventas del stock de reserva: el ingreso de los productores no se ve modificado por el aumento de la demanda. Lo contrario es cierto cuando la demanda disminuye. Es verdad que la estabilización de los precios no evitará las fluctuaciones en las rentas de los productores, originadas por las fluctuaciones en la cantidad producida, como consecuencia de, por ejemplo, cambios en las cosechas. Sin embargo, sin estabilización de los precios, las rentas de los productores podrían ser aún más inestables, si una buena cosecha produjera caídas muy grandes de los precios (y viceversa). La estabilización de los precios protegerá también a los consumidores de mercancías primarias de alteraciones del poder adquisitivo de sus rentas en una gran variedad de circunstancias.

Los economistas difieren en su valoración de los beneficios que puedan obtenerse de una estabilización de los precios. Newbery y Stiglitz (1981) han argumentado, en un estudio moderno y convincente, que los beneficios para los productores son pequeños. Newbery y Stiglitz tendrían ciertamente razón si los productores pudieran ajustar su gasto según las fluctuaciones de su renta. Sin embargo, ignoran las enormes dificultades que podrían aparecer cuando los productores de mercancías primarias (tanto individuos como naciones) tuvieran que reducir sus gastos de modo inesperado. Tales dificultades surgirán, sin duda, cuando las rentas medias no estén muy por encima del nivel de subsistencia o cuando el ingreso de las ventas de mercancías primarias se utilice para pagar proyectos de desarrollo difíciles de suspender o poner en marcha cuando se quiera. Newbery y Stiglitz también argumentan que los beneficios potenciales de los consumidores serían pequeños. Pero ignoran en buena medida las dificultades inflacionistas para los consumidores, que originan la inestabilidad de los precios de las mercancías primarias, que son aquellas a las que se refería Keynes. Debe admitirse que los que hoy proponen planes de estabilización de los precios de las mercancías primarias han ido despacio a la hora de proporcionar una buena evidencia sobre la dimensión de los efectos que Newbery y Stiglitz ignoran.

Existen dificultades fundamentales para instrumentar cualquier plan de estabilización. Es necesario escoger *a*) el nivel al que ha de estabilizarse el precio, y *b*) el tamaño óptimo del stock de reserva. Un candidato evidente para el nivel del precio es el que equilibre la oferta y la demanda, promediando las fluctuaciones normales de la oferta y de la demanda. Pero el volumen de información precisa requerida para determinar este precio sería formidable para la mayoría de las mercancías. En cuanto al stock de reserva, tendría que estar relacionado con las fluctuaciones normales de la oferta y la demanda. Pero a fin de evitar la formación de stocks absurdamente grandes, el objetivo de la estabilización *completa* de los precios debería abandonarse, al menos en circunstancias extremas. Aun así, el coste de constituir el stock de reserva necesario podría ser muy grande para muchas mercancías. Es así fácil ver por qué los planes de estabilización que se han establecido estuvieron siempre al borde del fracaso. DAVID VINES

Bibliografía

MacBean, A. I., y P. N. Snowden, *International Institutions in Trade and Finance*, Londres, 1981.
Newbery, D. M. G., y J. E. Stiglitz, *The Theory of Commodity Price Stabilization: A Study on the Economics of Risk*, Oxford, 1981.

Véase también CÁRTELES Y ASOCIACIONES COMERCIALES.

estanflación [*stagflation*]. La estanflación es una forma de inflación que se produce o persiste a pesar de la presencia de un sustancial o incluso creciente porcentaje de paro registrado de la fuerza de trabajo. La tasa de inflación registrada puede, sin embargo, estar disminuyendo. Por tanto, la estanflación no es incompatible con un grado sustancial de desinflación, supuesto sólo que la tasa de inflación residual se mantenga significativamente positiva.

El término estanflación (estancamiento más inflación) comenzó a ser de uso común en los Estados Unidos a finales de los años sesenta y principios de los setenta, para describir el estado de la economía norteamericana cuando el compromiso norteamericano en Indochina se redujo sustancialmente y el gobierno norteamericano trató de reducir o invertir la tendencia de la llamada «inflación de Vietnam» mediante medidas fiscales y, particularmente, monetarias. Pero algunos aspectos

del fenómeno de la estanflación eran conocidos anteriormente con otros nombres, como «inflación por empujón de los costes», «inflación de vendedores», «inflación de precios administrados» e incluso «nueva inflación». La novedad era que la tasa de inflación parecía resistente a las disminuciones de todo tipo de la demanda agregada.

La estanflación es, en cualquier caso, incompatible con la flexibilidad completa de los precios en los mercados de factores y de productos; en otras palabras, con la competencia pura. Pero tal flexibilidad había sido supuesta, con respecto a los productos aunque no a los salarios del trabajo, por el keynesianismo expositivo o «de manual» del período de la inmediata posguerra (1945-1955). Su recomendación política había ido en favor de una expansión fiscal y monetaria (particularmente la primera, en forma de mayores gastos públicos y déficits) como remedio contra el paro, y de contracciones fiscales y monetarias como remedio contra la inflación que se suponía que provocaría el exceso de demanda de «demasiado dinero persiguiendo demasiado pocos bienes». La inutilidad e irrelevancia de tales recomendaciones ante el paro con inflación (es decir, la estanflación) condujo a un amplio sentimiento de insatisfacción público, político y periodístico frente a la teoría y macroeconomía keynesianas en general, y a demandar su completo abandono o reestructuración.

La macroeconomía no ofrece ningún consejo unificado sobre cómo debe tratarse la estanflación. En particular, el consejo que supone que el bajo empleo es el principal problema, que se concentra en las soluciones a corto plazo, que no siente repugnancia a «vivir con inflación», discrepa del consejo que supone que la inflación es el principal problema, que se concentra en las soluciones a largo plazo para «expulsar a la inflación de la economía» y que no siente repugnancia a «vivir con paro». En pocas palabras, el problema es de prioridades sociales y económicas.

En esta discusión trataremos separadamente estas dos clases de procesos de estanflación. El primer tipo empieza con un fracaso o rechazo de los sistemas monetarios y fiscales —particularmente del primero— para responder o «adaptarse» a un shock inflacionista exógeno y a menudo externo. El segundo tipo empieza con medidas monetarias y fiscales —especialmente las primeras— para desacelerar o invertir una inflación que ya está progresando. Estos dos procesos de estanflación se encuentran a menudo juntos y buena parte de los análisis técnicos de ambos casos son del todo semejantes.

Un ejemplo estándar del primer tipo de estanflación, el shock exógeno, empieza con un aumento rápido e imprevisto del precio de una primera materia importada, como el petróleo (los shocks del petróleo de la OPEP de 1973 y 1979), aunque una catástrofe interior como una sequía o un terremoto podría jugar un papel similar desde el lado de la oferta. (En el lado de la demanda, el compromiso de los Estados Unidos en Vietnam provocó un shock parecido en la economía canadiense a mediados y a finales de los años sesenta.) Para hacer más claro el análisis, pero a un considerable coste en realismo, suponemos una posición de partida marcada por un alto nivel de empleo y por la estabilidad del nivel de precios. El precio del crudo y de los productos intensivos en petróleo (combustibles, petroquímicos) aumenta. La menor oferta de petróleo disminuye también la renta real del país. Sin embargo, no se hace nada para facilitar la política fiscal (reduciendo impuestos o aumentando gastos) o la política monetaria (mayores tasas de crecimiento monetario o menores tipos de interés). El aumento de precios en el sector de la economía intensivo en petróleo lleva a la inflación, a menos que otros sectores reduzcan sus precios y dejen que sus márgenes de beneficio sean más pequeños, y a menos que el trabajo acepte alguna parte del coste de la renta real en menos dinero y salarios reales más bajos. En estas circunstancias, cualquier inflación es del tipo estanflación, porque no existe una «validación» monetaria o fiscal del mayor nivel de precios hacia el mayor nivel de empleo. Sin una tal validación, los niveles de empleo y de capacidad utilizada disminuirán.

En una economía de grupos de presión, un aumento de precio en un sector no desencadena a corto plazo disminuciones de precio en otros sectores, en márgenes de beneficio o en los salarios del trabajo organizado. Y, como hemos dicho, sin un aumento del poder adquisitivo para llevar el mayor nivel de precios al anterior nivel de empleo, el nivel de empleo bajará. El proceso de estanflación se ha completado ampliamente. No del todo, sin embargo, porque podemos inquirir más sobre las razones y racionalizaciones del fracaso de los sectores no relacionados con el petróleo y del trabajo para aceptar reducciones en precios, beneficios y salarios, y mantener el empleo a pesar del mayor precio del petróleo y sus repercusiones en la economía. Hay tres explicaciones: previsión, consideraciones de distribución y una «huelga» contra la política monetaria y fiscal del gobierno en el poder. Estas tres reacciones son a menudo simultáneas y es difícil distinguir entre ellas.

1. La reacción de «previsión» no es más que una creencia racional (a la luz de la reciente historia en muchos países) en que la política monetaria y fiscal del gobierno se «adaptará» pronto a los precios más altos del petróleo. En cuyo caso, los precios y salarios ahora más bajos subirían pronto de nuevo de cualquier modo, y es preferible la paciencia a concesiones controvertibles. (Tenemos que recordar también que buena parte del paro inicial compatible con la estanflación se concentra en los jóvenes en busca del primer empleo, los jóvenes que llevan poco tiempo trabajando, los empleados temporales y los empleados en empresas con dificultades financieras. El grueso de la fuerza de trabajo está protegido por instituciones de «antigüedad».)

2. En el caso de la reacción de «distribución», está muy bien argumentar en abstracto sobre las concesiones relativas a salarios, precios y beneficios en sectores no petroleros, para mantener el empleo y evitar la inflación, o para distribuir equitativamente la pérdida en renta real derivada de la reducción de los suministros de petróleo. Pero ¿qué quiere decir todo esto en concreto? ¿Qué es lo que constituye la «equidad»? ¿Qué parte del coste debe soportar y quién? ¿Qué salarios y márgenes de beneficio deben reducirse y en cuánto? El mercado puramente competitivo tiene sus propias soluciones, toscas pero eficaces, rápidas pero sucias, para tales problemas, pero son soluciones que, por razones de «justicia», «equidad» y/o «compasión», la economía de grupos de presión y negociación colectiva está diseñada para evitar. El argumento de la «distribución» contra los ajustes deflacionistas consiste, en términos simples, en que los procedimientos de negociación de grupo necesarios para asignar las pérdidas debidas a la crisis del petróleo son demasiado costosos en tiempo, acrimonia, tensión nerviosa y posibles pérdidas de producción por las huelgas y quiebras, para asumirlos antes de que se hayan convertido en prácticamente necesarios y teóricamente deseables.

3. La reacción «huelga» puede entenderse si suponemos un gobierno monetarista en el poder, que no es de esperar que ceda a la presión de grupos o que «ajuste» su política fiscal y especialmente monetaria al precio más alto del petróleo. Pero si también suponemos un régimen de democracia parlamentaria, sujeto a elecciones periódicas, entonces es probable que exista, o aparezca si persiste la estanflación, un partido de oposición o una facción que abogue por políticas monetarias y fiscales menos rigurosas. ¿No justifica entonces una *Realpolitik* rechazar deliberadamente concesiones a los «duros» habitua-

les, al régimen antiinflacionista, e incluso facilitar su derrocamiento empeorando la estanflación y haciendo más atractiva su alternativa? Esto es lo que yo entiendo por «huelga» política contra la política fiscal y monetaria del gobierno, para facilitar la sustitución de éste por la oposición «acomodaticia». Hasta que los grupos de presión de este último signo se hayan enfrentado por lo menos con unas elecciones generales y las hayan perdido, no es probable que acepten los ajustes necesarios para poner fin a la estanflación.

Vamos ahora a la estanflación del segundo tipo (que no es fundamentalmente diferente), es decir, una situación en la que un gobierno hace más rigurosa su política monetaria y fiscal, particularmente la primera, con el fin de desacelerar o invertir un proceso inflacionista existente. Supongamos de nuevo un elevado nivel de empleo al principio y también una situación en la que algunos precios (incluyendo salarios y tipos de interés) han sido ya ajustados a la inflación anticipada del año siguiente, mientras que otros todavía no han sido ajustados a la inflación del año anterior. Los precios relativos, salarios y tipos de interés, en otras palabras, están «equivocados» desde el punto de vista del economista omnisciente. En esta situación, la estanflación obedece a los precios «líderes» y (especialmente) a los tipos de salario que sean demasiado elevados y rígidos a la baja. La inflación se deriva de los precios «rezagados» y de los salarios que experimentan un estímulo adicional al alza, en interés de la «justicia», de la «equidad» o simplemente por unas mayores expectativas inflacionistas. Por supuesto, la estanflación se deriva de la conjunción de estancamiento y factores inflacionistas.

Una vez más, las fuerzas del mercado competitivo proporcionarían una solución tosca, pero eficaz, si pudieran actuar libremente. Esta solución presumiblemente representaría la disminución de aquellos precios y salarios que han aumentado demasiado bajo la influencia de expectativas demasiado optimistas, y la elevación de aquellos que se habían visto frenados por precaución, ilusión monetaria o contratos a largo plazo. Pero, una vez más, el poder o la economía de la presión han sustituido parcialmente a las fuerzas del mercado a corto plazo. Las racionalizaciones de la estanflación del primer tipo, que hemos clasificado como previsión, desacuerdo respecto a la distribución y huelgas contra los controles, asumen su papel lo mismo que en la estanflación del segundo tipo. Existe, sin embargo, una pequeña diferencia, consistente en que cualesquiera «pérdidas» respecto a la distri-

bución que haya que asignar no son pérdidas reales como en el primer tipo, sino que son la no realización de beneficios anticipados de la inflación superada.

Las políticas de renta se postulan en gran medida como remedios contra la estanflación, así como también contra la inflación en la mayoría de autores que temen la estanflación. Algunas de éstas implican controles directos sobre los precios, salarios, tipos de interés y/o márgenes de beneficio. Otras se asocian con penalizaciones fiscales para las empresas que aumenten los salarios que pagan o los precios que cargan, por encima de los niveles aprobados por las agencias del gobierno. (En los Estados Unidos, tales sistemas se conocen genéricamente como TIPs o Tax-Induced Income Policies [políticas de renta que actúan por la vía fiscal].) La única razón de que la estanflación exija remedios distintos a los de la inflación en general es que la mayor necesidad de evitar el aumento del paro pide mayor delicadeza al aplicar restricciones rigurosas. De modo semejante, los remedios para los aspectos de desocupación de la estanflación no son diferentes de los del paro en general, excepto en lo que se refiere a la mayor delicadeza exigida para evitar el inicio o la aceleración de la inflación. MARTIN BRONFENBRENNER

Lectura complementaria

Cornwall, J., *Post-Keynesian Analysis of Stagflation*, Londres, 1983.

Véase también EMPLEO Y SUBEMPLEO; INFLACIÓN Y DEFLACIÓN.

Estocolmo, escuela de [*Stockholm school*]. La escuela de Estocolmo —también conocida como escuela sueca— se refiere a un grupo de economistas suecos que fueron activos en los últimos años veinte y en los treinta. Sus miembros fueron Dag Hammarskjöld, Alf Johansson, Erik Lindahl, Erik Lundberg, Gunnar Myrdal, Bertil Ohlin e Ingvar Svennilsson. Sus intereses se centraron en la teoría macroeconómica y su aplicación a la política económica. (Aunque no todos trabajaron en la misma universidad, constituyeron sin embargo una «escuela» en la que todos se influyeron mutuamente en estas dos áreas de la ciencia económica.) Fueron influidos por la vieja generación de economistas suecos, en particular Knut Wicksell y Gustav Cassel, que desarrollaron el proceso acumulativo.

Los orígenes de la escuela pueden remontarse a la exploración realizada por los economistas sobre los métodos dinámicos y su aplicación de la macroeconomía. El método dinámico se desarrolló en cuatro etapas separadas, la primera de las cuales fue la tesina de Myrdal (1927), que utilizó el concepto de equilibrio a largo plazo, donde las anticipaciones han sido incluidas como un dato. Las dos etapas siguientes fueron marcadas por la noción de equilibrio intertemporal de Lindahl (1929) y de equilibrio temporal (Lindahl, 1939). La etapa final representó una larga evolución desde el equilibrio temporal de Lindahl hasta el análisis de secuencias de desequilibrio de Lundberg (1937).

Las ideas de la escuela de Estocolmo relativas a la política fiscal eran semejantes a las de Keynes, tal como aparecen en su *Teoría general*. Sin embargo, los suecos no desarrollaron el principio de la demanda efectiva de Keynes, en el que el ahorro y la inversión se igualan a través de los cambios en las cantidades. Aunque las ideas de la escuela todavía prevalecían en los años cuarenta y cincuenta, se mezclaron en gran medida con otras ideas corrientes en esa época. BJÖRN HANSSON

Bibliografía

Lindahl, E., *Studies in the Theory of Money and Capital*, Londres, 1939 (hay trad. cast.: *Estudios sobre la teoría del dinero y del capital*, Madrid, 1946).
Lundberg, E., *Studies in the Theory of Economic Expansion*, Londres, 1937.
Myrdal, G., *Prisbildningsproblemet och föränderligheten* (Formación de precios y cambio económico), Estocolmo, 1927.

Lecturas complementarias

Hansson, B. A., *The Stockholm School and the Development of Dynamic Method*, Londres, 1982.
Myrdal, G., *Monetary Equilibrium*, Londres, 1939.
Ohlin, B., «On the formulation of monetary theory», *History of Political Economy* (1978) (original sueco: 1933).

excedente del consumidor [*consumer surplus*]. Pocas áreas de la economía habrá en las que se haya vertido más tinta para oscurecer una idea esencialmente simple. La idea básica del cambio en el excedente del consumidor es medir la pérdida o la ganancia que experimenta un consumidor a causa de una variación en su consumo o de una variación de uno o más precios. La primera formulación de Dupuit, en 1844, fue justificada por Marshall en 1880. Consiste en tomar el área com-

prendida debajo de la curva de demanda, que representa el efecto de los cambios en el precio del bien, manteniendo constante la renta del sujeto, a fin de medir la variación de la utilidad en términos monetarios. Ya en 1892 Pareto criticó el supuesto de Marshall de una utilidad marginal constante de la renta del sujeto. Efectivamente, sólo existen dos casos en los que la formulación de Marshall es correcta: cuando las proporciones en las que se consumen los bienes son independientes de la renta, lo cual no es cierto empíricamente, o cuando para el bien particular cuyo precio está cambiando la demanda no se ve afectada por los cambios de la renta.

En 1939, Hicks reconoció que la medida adecuada consiste en tomar el cambio del área que se encuentra debajo de la curva de demanda compensada. Sin embargo, como Samuelson hizo notar en 1947, el excedente del consumidor fue esencialmente un concepto superfluo hasta que se tuvo una teoría establecida de los números índice económicos. La moderna teoría de los números índice se basa en la función de coste o de gasto, que proporciona el coste mínimo de alcanzar una curva de indiferencia dada, supuesto un determinado conjunto de precios. El valor monetario de un cambio en la utilidad viene dado entonces por la variación del coste a ciertos precios de referencia. Cuando la variación en la utilidad se produce por las variaciones de algún precio, la «variación compensadora» de Hicks puede considerarse como la medida que utiliza los nuevos precios como referencia y su «variación equivalente» como la que utiliza los viejos precios como referencia.

Existe una impresión muy difundida de que el cálculo de tales conceptos correctos es intrínsecamente más difícil o requiere más información que el cálculo del excedente del consumidor marshalliano. Sin embargo, se dispone de aproximaciones sencillas y precisas de las medidas correctas, y existen algoritmos simples para calcularlas con el grado de precisión que se requiera. Finalmente, hay que advertir que los cambios que *añaden* utilidad a diferentes consumidores suscitan un nueva cuestión: ¿tiene el mismo valor, en términos sociales, un dólar para el pobre que para el rico? El excedente del consumidor como tal no orienta en esta cuestión, aunque es ineludible en el análisis coste-beneficio. JOHN MUELLBAUER

Bibliografía

Deaton, A., y J. Muellbauer, *Economics and Consumer Behavior*, Nueva York, 1980.

Véase también CONSUMIDOR, CONDUCTA DEL; FUNCIÓN DE CONSUMO.

expectativas racionales [*rational expectations*]. Las expectativas del futuro juegan un papel importante en economía. Por ejemplo, la inversión se ve afectada por las expectativas de demanda y costes. El tipo de cambio extranjero se ve afectado por las expectativas de inflación y tipos de interés. La hipótesis de expectativas racionales incorpora el supuesto de que la gente no comete errores sistemáticos al utilizar la información de que dispone para predecir el futuro. Por lo general, son inevitables algunos errores en la predicción, debido a la falta de información y a la incertidumbre inherente a los asuntos económicos. La hipótesis de expectativas racionales postula que, dada la información utilizada, los errores de predicción son aleatorios e inevitables.

Las expectativas racionales tienden, en promedio y por su propia naturaleza, a cumplirse, utilizándose la expresión «equilibrio de las expectativas racionales» para describir situaciones en las que las expectativas conducen a acciones que confirman las expectativas originales. Por ejemplo, la expectativa de un aumento en las cotizaciones bursátiles puede generarlo por sí misma. La ausencia de errores de predicción sistemáticos en el equilibrio de las expectativas racionales sugiere que el público no experimenta incentivo para cambiar la manera de formular las predicciones, y de ahí que es probable que se mantenga el equilibrio, a menos que sea alterado por acontecimientos exógenos.

La hipótesis de expectativas racionales es vista por algunos economistas, incluyendo a Muth, que fue el que acuñó el término «expectativas racionales» en 1961, como la extensión a la formación de expectativas, del supuesto de que la gente actúa «racionalmente», persiguiendo su propio interés, lo que constituye la base de la economía neoclásica. En este contexto, conducta racional es la que alcanza el nivel más alto posible de un objetivo (en general, la utilidad para una economía doméstica, y los beneficios para una empresa), dadas las restricciones impuestas por las condiciones económicas y tecnológicas. La gente lo pasa menos bien al perseguir sus objetivos si no tienen expectativas racionales. Esta identificación de la hipótesis de expectativas racionales con el postulado más general de la racionalidad ha sido criticada sobre la base de que, aunque la gente puede tratar de perseguir sus intereses, puede cometer errores sistemáticos de predicción, debidos a la falta de comprensión de su entorno económico,

particularmente cuando éste cambia con rapidez. Sin embargo, la hipótesis de expectativas racionales es más atractiva para muchos economistas que cualquiera de las alternativas disponibles, puesto que proporciona una descripción relativamente sencilla y verosímil de la formación de expectativas que puede incorporarse con facilidad a modelos económicos matemáticos.

La hipótesis de expectativas racionales se ha utilizado ampliamente en las décadas de 1970 y 1980, tanto en la investigación teórica como en la empírica en economía. Las primeras aplicaciones se hicieron en mercados de activos, tales como el mercado bursátil o el mercado de futuros, donde la demanda depende de las expectativas sobre el valor futuro del activo. Más recientemente, la hipótesis de expectativas racionales ha sido adoptada en algunas teorías macroeconómicas, que también utilizan la hipótesis de que, en ausencia de inflación no anticipada, existe una sola «tasa natural» de producción y empleo. La conjunción de la tasa natural y la hipótesis de expectativas racionales es la base para la controvertida exigencia de neutralidad política, esto es, que la política monetaria no puede tener ningún efecto sistemático y predecible sobre la producción y el empleo, y que por tanto no hay un desfase a largo plazo entre inflación y desempleo. MARGARET BRAY

Lectura complementaria

Begg, D. K. H., *The Rational Expectations Revolution in Macroeconomics Theories and Evidence*, Oxford, 1982.

externalidades económicas [*externalities, economic*]. Las externalidades económicas son bienes o servicios (positivos o negativos) generados por una actividad económica cuyos costes o beneficios no revierten sobre el agente que toma las decisiones. La contaminación es un ejemplo notable e importante. Contempladas de otro modo, pueden considerarse como entidades residuales, resultantes de la diferencia entre costes y beneficios «sociales» y «privados». La divergencia fue elaborada y popularizada por primera vez por Pigou en *La economía del bienestar* (1920) y se cree que son una razón primordial para los fallos del mercado: por ejemplo, el mercado producirá en exceso bienes con elevados costes externos. Por esta razón, un principio importante del análisis de coste-beneficio es que deben incluirse *todos* los costes y beneficios, sin importar a quién correspondan. La discu-

sión popular destaca correctamente los costes externos asociados con la producción, pero no deben dejarse de lado por completo los efectos positivos de la producción (manzanas y miel) o los efectos por el lado del consumo, positivos (vestido atractivo) o negativos (ruido de la radio).

En principio, se dispone de diversas políticas para el tratamiento de las externalidades. Por ejemplo, la amplitud de una actividad puede ser *regulada*, como en el caso del vertido de residuos en los ríos. Utilizando el análisis del equilibrio parcial, la regulación tiene que determinar el volumen «óptimo» de descarga, es decir, cuando se igualan los costes y beneficios sociales marginales. Por supuesto, esto es muy difícil de calcular, por lo que se recurre a procedimientos aproximativos. Los economistas abogan a menudo por el empleo directo del *cálculo de precios*: al agente se le carga un impuesto (o se le paga un subsidio) igual al valor de la externalidad en el margen. El impuesto de congestión es un ejemplo de esto. Tales impuestos y subsidios se conocen como «pigouvianos»: tienen la finalidad de internalizar la externalidad. La internalización también puede aparecer espontáneamente por la *fusión* de dos unidades que se producen mutuamente grandes externalidades (como en la integración industrial).

La solución impuesto-subsidio se critica a menudo sobre la base de que permite a las partes perjudicadas actuar contra el agente que causa el perjuicio. Si los agentes saben que esto es así, tendrán en cuenta la compensación esperada por los daños y las externalidades serán automáticamente internalizadas. En esta perspectiva, no sólo no serían necesarios los impuestos pigouvianos, sino que, de imponerse, llevarían a una excesiva restricción de la actividad (Coase, 1960). Los derechos de propiedad se consideran decisivos, ya que definen los derechos a la compensación: por lo tanto, los defensores del sistema de mercado argumentan que las externalidades no constituyen fallos del mercado, siempre que los derechos de propiedad se delineen de modo adecuado. La dirección de la compensación depende, naturalmente, de la distribución inicial de los derechos legales.

Las soluciones alternativas están íntimamente relacionadas entre sí. Consideremos el caso de un vertido de petróleo importante que mancha las playas y destruye la pesca y la fauna. Si los vertidos tienen que ser «abanderados», la multa tiene que ser por lo menos igual al impuesto pigouviano. Si tiene que haber un contencioso legal, tendrá que dirimirse entre estados y compañías petroleras, más que a través de

grupos improvisados de domingueros, pescadores y entusiastas de la fauna. Y las multas-compensaciones no deben producir un resultado que sea totalmente irracional en relación con el volumen óptimo de vertido (posiblemente, aunque no ciertamente, nulo). DAVID COLLARD

Bibliografía

Coase, R. H., «The problem of social cost», *Journal of Law and Economics*, 3 (1960).

Lectura complementaria

Pearce, D. W., ed., *The Valuation of Social Cost*, Londres, 1978.

fiscal, política. Véase POLÍTICA FISCAL.

función de consumo [*consumption function*]. La función de consumo expresa la dependencia funcional del consumo respecto de variables consideradas influyentes sobre el nivel del gasto que realizan los individuos en consumo, tales como la renta, la riqueza y el tipo de interés. La función de consumo fue una importante innovación introducida en la teoría económica por J. M. Keynes, en su *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (1936), para minar la ortodoxia clásica defensora de que el tipo de interés actúa para equilibrar el ahorro y la inversión al nivel de renta de pleno empleo. Keynes consideró que el consumo, y por tanto el ahorro, es una función de la renta, y al hacerlo así separó la función de ahorro de la función de inversión. Entonces demostró que si los planes de inversión suponen un nivel inferior al de los planes de ahorro fuera del nivel de renta de pleno empleo, habrá una tendencia a que el nivel de renta (no el tipo de interés) descienda para equilibrar de nuevo el ahorro y la inversión; viniendo dada la amplitud de la disminución por el valor del multiplicador de la renta, que es el recíproco de la propensión marginal a ahorrar. Por medio de la función de consumo, Keynes había demostrado aparentemente la posibilidad de que una economía pueda encontrarse en situación de equilibrio por debajo del pleno empleo. Esta demostración formó parte de la revolución keynesiana, que socavó la idea de que existen fuerzas macroeconómicas en acción que garantizan automáticamente que la economía tiende al pleno empleo a largo plazo. Esta es la importancia teórica de la función de consumo.

El interés práctico de la función de consumo se refiere a la relación entre consumo y renta a lo largo del tiempo. Keynes parecía sugerir que la función de consumo a largo plazo no era proporcional, ya que a medida que las sociedades son más ricas gastarán proporcional-

mente menos en consumo, lo que implica que tiene que invertirse una mayor proporción de la renta si se quiere evitar que las economías se estanquen. Se expresó el temor de que las sociedades económicas maduras pudieran verse privadas de oportunidades de inversión rentables. La evidencia internacional del tipo «corte transversal» revela un modelo interesante. La proporción de ahorro aumenta con el nivel de desarrollo, pero a un ritmo decreciente, estabilizándose en la madurez alrededor de un 25 por 100 de la renta nacional. Existe una voluminosa literatura sobre por qué ha de ser así. Es como si el ahorro fuera un bien de lujo que pierde entonces su atractivo. James Duesenberry (1949) desarrolló la hipótesis de la renta relativa, que predice que la relación ahorro-renta se mantendrá invariable a lo largo del tiempo si no cambia la distribución personal de la renta. Ando y Modigliani (1963) desarrollaron la hipótesis del ciclo vital del ahorro, que predice una proporción de ahorro constante si la tasa de crecimiento de la población y de la renta per cápita son estables. Milton Friedman (1957) desarrolló la hipótesis de la renta permanente, argumentando que los individuos quieren mantener una relación constante entre su consumo y una medida de la renta permanente determinada por la riqueza y otros factores. Discriminar entre las hipótesis es virtualmente imposible. A medida que las sociedades se desarrollan, el crecimiento y la desigualdad de la renta primero aumentan y después disminuyen y se estabilizan, lo que explicaría el comportamiento del ahorro observado históricamente. Otros factores que pueden ser importantes se refieren a la creciente monetarización de una economía, que produce rendimientos decrecientes. Sin embargo, parece ser infundado el temor a una falta de oportunidades de inversión para igualar el crecimiento de los ahorros, debido a la saturación de los mercados. A. P. THIRLWALL

Bibliografía

Ando, A., y F. Modigliani, «The life cycle hypothesis of saving: aggregate implications and tests», *American Economic Review* (1963).

Duesenberry, J., *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Cambridge, Mass., 1949 (hay trad. cast.: *La renta, el ahorro y la teoría del comportamiento de los consumidores*, Madrid, 1967).

Friedman, M., *A Theory of the Consumption Function*, Washington, 1957 (hay trad. cast.: *Una teoría de la función de consumo*, Madrid, 1973).

Véase también CONSUMIDOR, CONDUCTA DEL; EXCEDENTE DEL CONSUMIDOR.

función de producción [*production function*]. Una función de producción es una representación de la relación técnica entre el volumen de producción de un bien (medido en unidades físicas) y las cantidades de los factores de producción (medidas en unidades físicas) necesarias para obtener aquel volumen de producción. Las funciones de producción utilizadas en la teoría económica se suponen «eficientes», esto es, que para cualquier conjunto de valores para los factores, muestran el máximo volumen posible de producción, dado el nivel de conocimiento técnico. Cuando se presenta en forma de ecuación, por ejemplo, $x = f(v_1, v_2, \ldots v_n)$, sólo la producción (x) y los factores variables (las v_1) se muestran explícitamente, mientras que los factores fijos (por ejemplo, el edificio de la fábrica y la maquinaria) están implícitos en la forma de la función junto con el nivel de conocimiento técnico dado. Estos factores fijos determinan la capacidad productiva de una fábrica y la medida en que los aumentos dados de los factores variables pueden aumentar la producción.

Muchos tipos diferentes de procesos de producción pueden representarse formalmente en términos de una función de producción. Puede haber productos conjuntos; algunos factores pueden ser complementarios, mientras que hay un grado de sustituibilidad entre otros. Con la sustituibilidad existe más de una combinación eficiente de factores que pueden utilizarse para producir un determinado volumen de producción, y la elección de la combinación de factores que utilizar se basa en el criterio económico del menor coste. El coste mínimo de producir cualquier volumen de producción se determina mediante la utilización de la información técnica contenida en una función de producción y los precios de los factores. Si no hay factores fijos, entonces la forma de la curva de costes medios a medida que aumenta el volumen de producción indicará los «rendimientos a escala». Costes medios constantes reflejan rendimientos constantes a escala, costes medios decrecientes reflejan rendimientos crecientes y costes medios crecientes reflejan rendimientos decrecientes.

En los análisis neoclásicos, se supone que las funciones de producción tienen en cuenta en alguna medida la sustituibilidad entre los factores, y estas funciones también se consideran a menudo como homogéneas de grado uno. Es decir, si todos los factores varían en la misma proporción, entonces la producción también varía en la misma proporción. La producción variaría en proporción mayor (o menor) que el aumento proporcional de los factores si el grado de homogeneidad fuera mayor (o menor) que uno. Si sólo varía un factor, permanecien-

do constantes los valores de todos los demás factores, entonces se supone que el producto marginal del factor variable (el aumento del producto debido a un incremento infinitesimal del factor) a su tiempo disminuirá a medida que aumente el volumen de empleo del factor. Estas funciones juegan un papel importante en la teoría neoclásica de la distribución. Se deduce que, en un sistema perfectamente competitivo, la competencia asegurará que cada factor sea remunerado según su producto marginal y que, además, si la función de producción es homogénea de grado uno, la remuneración de todos los factores según sus productos marginales agotará el producto total. El supuesto de sustituibilidad, que se requiere para poder calcular los productos marginales, parece razonable por el uso de factores agregados, o factores de producción, tales como trabajo y capital, cada uno de los cuales combina muchos elementos específicos de producción. Sin embargo, en relación con el intento de explicar la retribución de los factores por medio de funciones de producción agregadas, en *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital*, Harcourt (1972) ha demostrado que carece de una base teórica consistente, porque el capital tiene que medirse en términos de valor que prejuzgan una particular distribución de la renta. Como observó Sraffa (1960), «no existe una medida independiente de la cantidad de capital que pudiera utilizarse, sin incurrir en un razonamiento circular, para la determinación de los precios y de las cuotas distributivas». A. ASIMAKOPULOS

Bibliografía

Harcourt, G. C., *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital*, Cambridge, 1972 (hay trad. cast.: *Teoría del capital (Una controversia entre los dos Cambridge)*, Barcelona, 1975).

Sraffa, P., *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge, 1960 (hay trad. cast.: *Producción de mercancías por medio de mercancías*, Barcelona, 1966; y cat.: *Producció de les mercaderies per mitjà de mercaderies*, Barcelona, 1985).

Lecturas complementarias

Asimakopulos, A., *An Introduction to Economic Theory: Microeconomics*, Toronto, 1978.

Frisch, F., *Theory of Production*, Chicago, 1965.

Robinson, J., «The production function and the theory of capital», *Review of Economic Studies* (1953-1954).

Walters, A. A., «Production and cost functions», *Econometrica* (1963).

Véase también MICROECONOMÍA; TEORÍA DEL CAPITAL.

geografía económica [*economic geography*]. La geografía económica es una disciplina que trata los fenómenos económicos en un contexto espacial, examinando las interrelaciones del hombre y el entorno como mediados por los procesos económicos de producción, cambio y consumo.

La moderna geografía económica es una fusión de tres ramas de investigación. La más antigua de ellas es la recopilación de datos sobre dónde se producen las mercancías más importantes y cómo se comercializan, información que fue ampliamente considerada como de la mayor importancia en los días decimonónicos del imperio colonial. *The Handbook of Commercial Geography*, de G. G. Chisholm, publicado en 1889 y reeditado muchas veces durante casi un siglo, es probablemente el mejor conocido de estos escritos; buena parte del trabajo de Stamp estuvo en la misma tradición. Estos y otros autores fueron pioneros en la colación sistemática de datos descriptivos sobre la distribución de las actividades económicas, primordialmente la producción de bienes agrícolas, mineros e industriales. La segunda y tercera ramas representan intentos de proporcionar marcos explicativos para la masa de datos descriptivos. En 1935, Buchanan aplicó los instrumentos del análisis económico formal a la industria láctea de Nueva Zelanda, pero no fue hasta 1966 que se publicó el primer texto geográfico en que se aplicaban sistemáticamente las ideas económicas neoclásicas a la exposición de modelos geográficos de producción y cambio. La tercera rama puede describirse como el descubrimiento, por parte de los geógrafos, de los modelos de localización para la agricultura, publicados por Von Thünen en 1826, la sistematización de las decisiones de localización industrial (A. Weber, 1909) y el trabajo seminal del geógrafo Christaller sobre los modelos de lugares centrales, publicado en 1933.

La geografía económica llegó a su mayoría de edad en las décadas de 1950 y 1960. El problema más importante tratado ha sido el análi-

sis de la localización industrial y de oficinas y especialmente los cambios en la distribución de las empresas. ¿Por qué algunas regiones se especializan en la industria del acero, de los vehículos, textil o de productos electrónicos? Para responder a esta pregunta es necesario examinar los requisitos industriales —primeras materias, combustible, trabajo, información sobre la investigación, etc.— y los mercados para los productos, así como las necesidades de transporte. Si los empresarios fueran por completo «hombres económicos» racionales, compilarían las superficies de coste relevante y calcularían la localización que maximizara sus beneficios. En la práctica, otras consideraciones tienen necesariamente cierto peso. Por lo tanto, una primera cuestión consiste en determinar cuál debe ser el modelo de localización óptima, y se han ideado varios algoritmos prácticos para este fin. Los modelos del mundo real se apartan de este ideal y un tema importante ha sido examinar las razones de esta divergencia. Esto conduce a un examen del proceso real de toma de decisiones para elegir la localización y de los factores que pesan en los directivos. La evidencia empírica demuestra que las empresas más grandes son más «racionales» en sus elecciones de localización y que están dispuestas a desplazarse a mayores distancias que las empresas pequeñas, las cuales disponen de menores recursos para destinarlos a una evaluación cuidadosa. En las dos últimas décadas, se ha observado una difundida tendencia a que las empresas manufactureras abandonen las conurbaciones de mayor tamaño en favor de ciudades más pequeñas e incluso de áreas rurales. Los problemas de espacio y congestión del tráfico en las grandes ciudades proporcionan una razón para esta tendencia; otra razón radica en la naturaleza de las nuevas empresas industriales y de oficinas y su mayor necesidad de localizar dónde les gusta vivir a sus trabajadores.

La decisión de localización de cualquier empresa se toma a la luz de la distribución existente de empresas y facilidades, y de las expectativas sobre las futuras decisiones de los demás. Las economías externas de escala, actuales o esperadas, juegan un papel importante en este proceso de decisión, proporcionando una buena razón para la concentración de actividades en centros de crecimiento. El mismo mecanismo proporciona la justificación para utilizar los polos de crecimiento como instrumento de política en el desarrollo de las regiones menos prósperas dentro de los países. Sin embargo, parece que las deseconomías que surgen a partir de la congestión, etc., están empezando a pesar más que las ventajas de la concentración en las naciones más desa-

rrolladas, aunque todavía no en los países del Tercer Mundo. A una escala regional más amplia en el interior de las naciones, la concentración progresiva de la actividad es ahora a menudo menos evidente que el desarrollo de las nuevas regiones, adecuado para la nueva generación de industrias.

El sector primario continúa recibiendo atención, pero proporcionalmente menos que hasta ahora, reflejando la proporción declinante de la fuerza de trabajo ocupada en actividades primarias en las naciones más desarrolladas. Por otra parte, la interacción de las condiciones ambientales, el cambio tecnológico y las circunstancias económicas se ve más claramente en la agricultura, el sector forestal y las industrias mineras que en las manufacturas mucho más modernas, haciendo más fácil mantener el tradicional interés de los geógrafos en las relaciones hombre-tierra. Para adaptarse a los cambios en la práctica agrícola han sido necesarios cambios importantes en el modelo de establecimiento y estructura de las explotaciones agrícolas en buena parte de Europa y en otros lugares, provocando una drástica modificación del paisaje rural.

A nivel internacional, los geógrafos económicos han contribuido con estudios importantes al proceso de cambio agrario e industrialización, en un contexto de ventaja comparativa cambiante. Un tema de considerable interés son las interrelaciones del «centro» y la «periferia» del mundo (a menudo denominados Norte y Sur, respectivamente). El debate se centra en torno a cuestiones tales como: ¿absorbe el centro recursos de la periferia?, ¿cuál ha sido el impacto del centro en la naturaleza y escala del desarrollo en la periferia? Los geógrafos económicos se plantean cuestiones como estas por medio de datos agregados y también mediante el estudio de casos nacionales e intranacionales.

La producción comercial depende del transporte. Por lo tanto, los sistemas de transporte tienen que estudiarse en sí mismos y como parte de estudios más amplios de la economía. En el mundo menos desarrollado, la estrecha relación que existe entre transporte y desarrollo es muy evidente; es más difícil distinguirla en las naciones más avanzadas. En efecto, en un país pequeño como la Gran Bretaña, las diferencias geográficas en el coste del transporte parecen ser demasiado poco significativas para afectar a las elecciones de localización. Se ha supuesto que el movimiento de la gente, dentro de una región y entre regiones, ha tenido una mayor significación y proporciona la base para

que muchas empresas se localicen cerca de los aeropuertos internacionales. Los estudios sobre movimientos de carga y pasaje muestran un evidente declive de la interacción a medida que aumenta la distancia.

Los gobiernos se han convertido en los principales agentes que conforman la geografía de las naciones, a través de sus políticas de redistribución, de incidencia directa en la producción y provisión de servicios. Algunas políticas tienen un objetivo espacial explícito y es importante evaluar su éxito o el resultado que tengan; otras políticas tienen consecuencias espaciales no intencionadas que es preciso reconocer.

Están surgiendo dos áreas como focos de investigación. Los geógrafos económicos están interesados en el funcionamiento de ciudades y sistemas de ciudades, especialmente en los procesos por los que la utilización de la tierra cambia y las ciudades crecen o declinan, tanto en las naciones más avanzadas como en el Tercer Mundo. En segundo lugar, a medida que aumenta la presión sobre los recursos naturales, aumenta la necesidad de una gestión racional de los recursos energéticos y de las facilidades de recreo, de los minerales y del espacio agrícola, y así sucesivamente. MICHAEL CHISHOLM

Lecturas complementarias

Abler, R., J. S. Adams y P. Gould, *Spatial Organization. The Geographer's View of the World*, Englewood Cliffs, N.J., 1971.
Blunden, J., C. Brook, G. Edge y A. Hay, eds., *Regional Analysis and Development*, Londres, 1973.
Cox, K., *Man, Location and Behavior*, Nueva York, 1972.
Chisholm, M., *Geography and Economics*, Londres, 1970[2].
Hodder, B. W., y R. Lee, *Economic Geography*, Londres, 1974.
Lloyd, P. E., y P. Dicken, *Location in Space: A Theoretical Approach to Economic Geography*, Nueva York, 1977[2].
Morrill, R. L., *The Spatial Organization of Society*, Belmont, Calif., 1974.
Paterson, J. H., *Land, Work and Resources*, Londres, 1972.
Smith, R. H. T., E. J. Taaffe y L. J. King, eds., *Readings in Economic Geography. The Location of Economic Activity*, Chicago, 1968.

Véase también TRANSPORTE, ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN DEL.

imposición [*taxation*]. Los impuestos son la principal fuente de ingresos del gobierno. Entre los países de la OCDE en 1981, los impuestos representaron entre un quinto (en el caso de Turquía) y la mitad del producto interior bruto (en el caso de Suecia).

Existe una considerable variación en la importancia relativa de los diferentes tipos de impuestos. En 1981, Francia recaudó solamente el 13 por 100 de sus ingresos fiscales por el impuesto sobre la renta de las personas, mientras que Nueva Zelanda recaudó, por tal concepto, un 61 por 100. Ni los Estados Unidos ni el Reino Unido aparecen como algo anormal en el volumen total de impuestos que recaudan ni en la composición de la carga fiscal, excepto en que ambos recaudan una alta proporción del ingreso por los impuestos sobre la propiedad, y los Estados Unidos recaudan una baja proporción por los impuestos sobre bienes y servicios.

Se supone aquí que se ha decidido cuánto ingreso total requiere el gobierno. Esto le permite concentrarse en la mejor forma de obtener el ingreso requerido. Esta cuestión se considera bajo tres aspectos: efectos en la asignación, efectos en la distribución y efectos en la administración.

Efectos en la asignación. En general, los impuestos modificarán el comportamiento de la gente. Si hay dos actividades (o bienes), A y B, y A es gravada mediante un impuesto, mientras que B no lo es, entonces, a menos que varíen sus rentas, la gente normalmente hará (o comprará) menos de A y más de B. Una excepción importante es cuando no es posible hacer menos de A. Por ejemplo, un impuesto sobre cada persona (capitación) no puede eludirse, excepto en caso de fallecimiento.

Si A es una actividad que produce efectos secundarios perjudiciales —por ejemplo, una chimenea que arroja humos—, entonces puede ser deseable la reducción de la actividad A. Sin embargo, en general

es preferible gravar las actividades cuando la reducción en la producción o el consumo sea pequeña. Un aspecto de esta cuestión se refiere a los efectos de los impuestos sobre los precios de los bienes. Los impuestos normalmente elevarán los precios (aunque, en general, no en la misma cuantía que el impuesto). El aumento del precio hará que la gente reduzca el consumo, especialmente cuando la cantidad demandada es muy sensible a las variaciones del precio. Dado que generalmente se prefiere un consumo elevado a un consumo bajo, esto lleva a la proposición de que los impuestos deben tender a concentrarse en bienes cuya demanda es relativamente inelástica ante las variaciones del precio.

También es interesante considerar un supuesto en que las rentas de la gente *no* se mantengan constantes; por ejemplo, el caso de un impuesto sobre las rentas del trabajo. Dicho impuesto tendrá dos efectos sobre el volumen de gente que quiera trabajar. Reducirá su remuneración real y así les estimulará para querer trabajar más, a fin de mantener su renta real («efecto renta»). Pero también reducirá la cantidad que recibe la gente por renunciar a una hora de su tiempo libre, estimulándoles a trabajar menos («efecto sustitución»). Esto significa que un impuesto sobre la renta modifica la elección entre trabajo y ocio. Si la base imponible incluyera el tiempo libre así como la renta, esta distorsión podría evitarse, como en el caso de la capitación más arriba mencionado. La dificultad de las capitaciones es que es poco práctico introducir cambios según la capacidad de la persona para ingresar renta.

Efectos en la distribución. Los impuestos, por lo general, alteran la distribución de la renta. Esto es muy evidente si pensamos en la distribución de la renta después de recaudarlos, pero también puede influir en la distribución de la renta antes de la recaudación. Si, por ejemplo, los impuestos sobre la renta modifican el número de trabajadores, ello alterará la distribución de la renta antes de recaudar.

Una falacia común es que para redistribuir la renta hacia el pobre es necesario tener una escala de tipos crecientes a medida que aumenta la renta. Sin embargo, supuesto que los ingresos fiscales se emplean para financiar un subsidio que está igualmente a disposición de todos, no hay necesidad de una escala creciente de tipos impositivos.

A mucha gente le gustaría ver que los impuestos hicieran más igualitaria la distribución de la renta neta. «Más igualitaria» es, por supuesto, una frase muy ambigua, y existen claras diferencias entre las

opiniones de las personas en relación a hasta dónde les gustaría que llegase la sociedad en el tema de la igualdad.

Lograr el equilibrio entre los efectos de los impuestos en la asignación y en la distribución es la materia objeto del campo de la imposición óptima. En el caso del impuesto sobre la renta, el problema está en encontrar la estructura de tipos que proporcione el mejor equilibrio entre los tipos elevados para proporcionar ingreso para su redistribución y los tipos bajos para asegurar que la renta disponible para su redistribución no disminuirá demasiado. Más llanamente, el problema consiste en equilibrar el tamaño del pastel con su distribución. Se ha argumentado que la escala de tipos impositivos sobre la renta debiera partir de cero, subir y, a un determinado alto nivel de renta, descender de nuevo hasta cero. Esta escala óptima se parece más a una U invertida, mientras que la escala impositiva real en algunos países tiene la forma de U si se incluye la averiguación de los recursos económicos al solicitar la ayuda estatal los perceptores de rentas bajas, así como los impuestos sobre la renta.

Efectos en la administración. La recaudación de los impuestos impone costes al sector público y al sector privado, los cuales pueden variar en gran medida. Por ejemplo, los Estados Unidos y el Reino Unido tienen aproximadamente el mismo número de personas empleadas en la recaudación del impuesto sobre la renta. Pero la población de los Estados Unidos es más o menos cuatro veces la del Reino Unido. (Puede ser que los costes que asume el sector privado por someterse al impuesto sobre la renta sean menores en el Reino Unido que en los Estados Unidos.)

Uno de los principales determinantes de los costes administrativos es la complejidad del derecho fiscal. Muy a menudo estas complejidades se introducen para intentar hacer más justa la ley, pero irónicamente las complejidades pueden reducir el conocimiento del público hasta el punto en que, por ejemplo, el pobre no utilice por completo las provisiones que podrían beneficiarle.

Una de las fuentes más importantes de complejidad es la multiplicidad de tipos, tanto en las diferentes clases de renta como en los ingresos y ganancias del capital real. Cuando el tipo impositivo sobre las ganancias del capital es relativamente bajo, existe un fuerte estímulo para que los que tienen ingresos elevados conviertan renta en ganancias de capital. Un tipo único y uniforme sobre todas las rentas

constituiría una considerable simplificación. También representaría un movimiento hacia la escala óptima de los tipos del impuesto sobre la renta discutida más arriba. C. V. BROWN

Lecturas complementarias

Blinder, A. S., *et al.*, *The Economics of Public Finance*, Washington, D.C., 1974.
Brown, C. V., *Taxation and the Incentive to Work,* Londres, 1983[2].
Kay, J. A., y M. A. King, *The Bristish Tax System,* Londres, 1983[3].

Véase también DISTRIBUCIÓN DE LAS RENTAS Y DE LA RIQUEZA; POLÍTICA FISCAL; SUBSIDIOS.

índices, números. Véase NÚMEROS ÍNDICES.

indiciación [*indexation*]. La indiciación representa un intento de ajustar los contratos especificados en términos monetarios a los cambios de valor del dinero. Evidentemente, se convierte en un tema común en épocas en las que los precios aumentan con gran rapidez. Kendall (1969) se refiere al hecho de que algunos estados norteamericanos indiciaron el papel moneda durante la guerra de independencia. Más recientemente, el gobierno francés ha emitido títulos de crédito vinculados al precio de unas determinadas mercancías, como electricidad u oro, y después de la indiciación experimental de los préstamos en 1981 el gobierno británico emitió títulos de crédito cuyo valor de reembolso y los pagos de intereses estaban indiciados con el índice de precios al por menor. En la medida en que el índice es un buen indicador del valor del dinero, la consecuencia es que es posible prestar en términos que garanticen un rendimiento real.

Puede pensarse que la indiciación es más importante para los contratos a largo plazo que para los contratos a corto plazo, porque su importancia depende de la magnitud de las variaciones de los precios durante la vida del contrato. Así, la indiciación de los salarios podría verse como carente de importancia porque los salarios pueden siempre renegociarse. Pero esta argumentación ignora la relación existente entre salarios y precios. Si los perceptores de salarios y sueldos pueden ser convencidos para que acepten pequeños aumentos de su paga porque también se verán compensados por las variaciones del nivel de

precios, puede ser factible moverse suavemente desde una inflación rápida a una inflación lenta. La indiciación de salarios podría, por tanto, formar una parte importante de una política de desinflación. Sin embargo, a causa de su efecto de introducir rigideces adicionales en los salarios reales, y a causa de que institucionaliza la inflación, algunos autores se muestran muy críticos con cualquier forma de indiciación. Dornbusch y Simonsen (1983) proporcionan un estudio del tema.
MARTIN WEALE

Bibliografía

Dornbusch, R., y M. H. Simonsen, *Inflation, Debt and Indexation*, Cambridge, Mass., 1983.

Kendall, M. G., «The early history of index numbers», *Journal of the International Statistical Institute*, 37 (1969).

Véase también NÚMEROS ÍNDICES.

indiferencia, curvas de. Véase CURVAS DE INDIFERENCIA.

industrialización y desindustrialización [*industrialization and deindustrialization*]. El término industrialización denota una fase del desarrollo económico en la que los recursos del capital y del trabajo se transfieren, tanto en términos relativos como en términos absolutos, de las actividades agrícolas a la industria, especialmente la manufacturera. La expansión del sistema de fábrica, la creciente urbanización y la emigración desde las áreas rurales describen parcialmente la naturaleza del proceso. El empleo agrícola experimentó un declive en términos absolutos, a medida que un rápido incremento de la productividad, junto con el relativamente lento crecimiento de la demanda de productos agrícolas, generaron un «excedente de trabajo» en el sector agrícola. El sector industrial en expansión, a su vez, absorbió el excedente de empleo agrícola a medida que la producción industrial iba adquiriendo una importancia creciente. W. Arthur Lewis (1954) fue uno de los primeros economistas que conceptualizó el proceso de crecimiento y desarrollo a medida que el crecimiento de la industria lo hizo posible, mediante una abundancia de trabajo barato en la agricultura, preparado para desplazarse a la industria cuando las oportunidades de trabajo estuvieran disponibles.

La industrialización fue una característica notable de muchas economías ya en la segunda mitad del siglo XIX y se convirtió en un rasgo de casi todas las economías capitalistas maduras, después de la segunda guerra mundial y hasta finales de los años sesenta. El empleo en la industria y en las manufacturas, en estos países, aumentó su proporción sobre el empleo total y también aumentó en términos absolutos. En los primeros años setenta, el empleo industrial, en porcentaje del empleo total, comenzó a descender en casi todas partes, y en algunas economías capitalistas maduras se produjo un declive en los niveles de empleo. En términos de modelos de empleo, puede decirse que en los países capitalistas (y en muchos comunistas) ha tenido lugar un proceso de «desindustrialización», incluso antes del período de estancamiento y recesión de los años setenta y ochenta.

Junto con estas variaciones del empleo industrial se ha producido el aumento, tanto en términos absolutos como relativos, del empleo en el sector servicios. Aquí el modelo ha tenido una constancia universal y muy marcada. El empleo relativo y absoluto en el sector servicios ha aumentado con regularidad a lo largo de un período en el que el empleo industrial primero aumentó y después descendió.

Una pista para entender estos modelos de empleo se halla en el aumento relativo de la productividad y de la producción de los diferentes sectores durante el proceso de crecimiento. Contra las predicciones de muchos, la distribución del producto final entre bienes y servicios no se ha desplazado de modo apreciable hacia los servicios. Tampoco lo ha hecho la distribución de los gastos del consumidor hacia el consumo de servicios. Las tasas de crecimiento de la demanda y del producto para todos los bienes finales han sido sólo ligeramente menores que para los servicios finales, y los gastos de los consumidores en bienes han aumentado con los gastos en servicios de consumo. La cambiante distribución del empleo, desplazándose de la industria hacia el sector servicios puede atribuirse a las tasas de crecimiento más bajas de la productividad en el sector servicios que en el sector industrial productor de bienes.

Así, el proceso de crecimiento económico en las economías capitalistas maduras puede caracterizarse como un proceso de desruralización e industrialización seguida por la desindustrialización. La transferencia de recursos de trabajo de la agricultura y, con el tiempo, de la industria, ha sido provocada por fuerzas subyacentes muy semejantes. Las tasas de crecimiento de la demanda de lo que producía el tra-

bajo en cada sector, en relación con las tasas de aumento de la productividad, redujeron las necesidades de trabajo, primero en la agricultura y después en la industria.

Buena parte de la discusión en economía gira en torno a la cuestión de si la desindustrialización ha de ser motivo de preocupación. A menudo, quienes se ocupan del tema citan la baja tasa de aumento de la productividad del trabajo en el sector servicios, argumentando que, a medida que aumenta la participación de la fuerza laboral en este sector, la tasa global de aumento de la productividad tiene que ralentizarse.

Una preocupación más seria ha sido expresada por los que distinguen entre la ralentización de la tasa de empleo laboral en la industria debida a una aceleración del aumento de la productividad, y un retraso semejante debido a una ralentización de la tasa de aumento de la demanda de la producción industrial. Esta distinción se considera importante por los economistas que se centran en las posibles dificultades de la balanza de pagos que actúan para impedir el pleno empleo.

Así, cuanto más baja sea la tasa de paro en una economía, más alta será la demanda de importaciones del exterior. Si la tasa de aumento de las exportaciones de esta economía es menor que el aumento de las importaciones en pleno empleo, deben adoptarse medidas para reducir la demanda de importaciones. La respuesta más efectiva es crear desempleo a través de políticas restrictivas de la demanda.

Si la baja tasa de aumento del empleo en la industria es debida a un aumento anormalmente bajo de la demanda de la producción industrial, esto probablemente se deberá en parte al crecimiento lento de la demanda de exportaciones de bienes industriales del país. Es probable que en este caso se produzcan dificultades en los pagos y el resultado sea un paro elevado. Por el contrario, si el aumento de la productividad es anormalmente alto, contribuyendo a un aumento lento del empleo, entonces el aumento de la demanda del producto industrial, tanto en el mercado interior como en el extranjero, puede ser, y es probable que lo sea, importante, permitiendo que la economía persiga objetivos de pleno empleo. En este caso, la desindustrialización no tiene que ser motivo de preocupación, mientras el pleno empleo pueda mantenerse al mismo tiempo que el trabajo es liberado de la industria para emplearse en el sector servicios.

Desde principios de la década de los setenta, la desindustrialización se ha acelerado, como consecuencia del estancamiento de la eco-

nomía mundial. Esto se ha debido en gran medida a la ralentización del aumento del comercio mundial, provocada en último término por las políticas restrictivas de la demanda practicadas casi en todas partes. Evidentemente, esta fuente de desindustrialización es asimismo un motivo de preocupación si también va acompañada por la existencia de un paro generalizado. La ralentización de la desindustrialización mundial depende del cese de la actual recesión mundial y de la reducción del desempleo en todos los sectores. JOHN CORNWALL

Bibliografía
Lewis, W. A., «Economic development with unlimited supplies of labour», *The Manchester School* (1954).

Lectura complementaria
Blackaby, F., ed., *De-Industralization*, Londres, 1979.

Véase también CRECIMIENTO ECONÓMICO.

inflación y deflación [*inflation and deflation*]. Generalmente se considera que la inflación es el aumento de todos o la mayoría de los precios, o, visto de otra manera, la disminución del poder adquisitivo de la unidad monetaria. Durante casi cincuenta años, la inflación ha sido continua en el Reino Unido, y casi continua en los Estados Unidos, habiendo aumentado los precios de consumo durante ese período más de veinte veces en el primer país y más de ocho veces en el último. Sólo los precios oficiales en algunas de las economías planificadas centralmente han escapado a la tendencia mundial.

El sentido correspondiente de deflación —disminución general de los precios— es menos familiar, porque no se ha experimentado durante algún tiempo, aunque la deflación prevaleció en muchos países desde principios de la década de los veinte hasta mediados de la de los treinta, y en muchos durante largos períodos de principios y finales del siglo XIX. En la actualidad, la deflación se utiliza tal vez más a menudo para referirse a una disminución de la renta monetaria total o de la oferta monetaria total, o, en un sentido más amplio, a ralentizaciones de su tasa de crecimiento. La inflación se utiliza a veces, también en sentido amplio, en las acepciones correspondientes.

La idea de que el valor o poder adquisitivo del dinero depende sim-

plemente de su volumen en relación con el volumen de bienes retrocedió de forma bastante clara al menos a mediados del siglo XVIII. Mientras el dinero se componía entera o principalmente de monedas de oro y/o plata, la aplicación de esta doctrina era fácil. Una descripción razonablemente convincente de los principales cambios en la tendencia de los precios incluso en el siglo XIX puede darse en términos de los descubrimientos de oro de mediados del siglo y los de su última década (junto con las innovaciones en el tratamiento del mineral), frente al continuo aumento de la producción física de bienes. Sin embargo, desde muy pronto, los derechos documentados contra deudores de confianza comenzaron a constituir medios de pago adicionales, y tales derechos, en forma de obligaciones de bancos e instituciones cuasibancarias, han reemplazado en la actualidad y casi por completo al «dinero mercancía» (oro o plata acuñados, circulando virtualmente a su valor en lingote). Esto dificulta más la definición de dinero, inevitablemente algo arbitraria. Además, la oferta de «dinero», aunque sujeta a otras influencias, ha sido siempre en una considerable medida sensible a la demanda del mismo, de manera que no puede considerarse como dada independientemente.

El tipo más simple del proceso inflacionista moderno es el que se produce cuando un gobierno, tal vez por exigencias bélicas, necesita adquirir un mayor flujo de bienes y servicios, y lo paga al menos en parte con dinero de nueva emisión (en la práctica, tomándolo prestado del sistema bancario). Si en un principio la economía estuviera en situación de pleno empleo y si excluimos la posibilidad de que fuera necesario recurrir a las importaciones para lograrlo, el efecto es elevar los precios en proporción al aumento del gasto total (gubernamental y no gubernamental). Como que el dinero gastado por el gobierno va a parar a manos privadas, el gasto privado aumenta y el gobierno sólo puede lograr una mayor participación en el producto nacional real imprimiendo dinero a un ritmo cada vez mayor, a fin de mantenerse en cabeza de la carrera. En ausencia de complicaciones derivadas de rigideces de precios e impuestos, se genera una inflación exponencial indefinida. En la práctica, se producen complicaciones semejantes, que disminuyen el ritmo del proceso; a menudo los gobiernos intentan aumentar la rigidez de los precios por medio del control de los mismos, que habitualmente tiene que complementarse con el racionamiento. Sin embargo, la inflación puede convertirse en completamente explosiva en los casos extremos de «hiperinflación», como la de Alemania

en 1923, y la todavía mayor de Hungría en 1946, cuando los precios se doblaban (o más) cada día. Estas hiperinflaciones estuvieron acompañadas por circunstancias especiales: su gran velocidad hizo inútil la recaudación de ingresos, de manera que casi todo el gasto gubernamental tuvo que financiarse por medio de nuevo dinero; las expectativas de su continuación provocaron el ajuste muy rápido de sueldos y salarios a la tasa de inflación, y la desorganización de la economía (por la huelga general en un caso y por la ocupación extranjera en el otro) redujo el flujo real de bienes por el que competían el gobierno y otros demandantes. La verdadera hiperinflación sólo ha tenido lugar donde ha estado presente algo parecido a esta última condición.

Más a menudo, la inflación tiene que considerarse a la luz del hecho de que los precios se forman de diferentes maneras. Los precios de muchas materias primas y alimentos, en el mercado mundial, son flexibles y se ven fuerte y rápidamente influidos por las condiciones de la oferta y la demanda. El notable aumento de estos precios en 1972-1974 estuvo inducido en parte por la prosperidad en la producción industrial y en la demanda (que, sin embargo, no fue mayor en relación a la tendencia que la de los cuatro o cinco años anteriores), en parte por las particulares condiciones que afectaron principalmente a los cereales: el fracaso, pocos años antes, del acuerdo mundial sobre el trigo; la posterior caída de los stocks; y la mala cosecha en la Unión Soviética. El petróleo, cuyo precio se cuadruplicó, es un caso especial; su precio es «administrado», más que formado en el mercado, pero su administración ha pasado de las compañías petroleras internacionales a la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Además, las perspectivas de futuros descubrimientos de petróleo y de fuentes alternativas de energía (de las que depende en gran medida una formación racional de precios del petróleo) han empeorado. La ocasión inmediata para el mayor aumento en el precio del petróleo fue, por supuesto, la guerra árabe-israelí de 1973. (Los acontecimientos de Irán provocaron otro incremento en 1979.)

Por el contrario, los precios de las manufacturas, aunque también administrados en gran medida, más que determinados por los principios de «subasta» en mercados libres, parecen ser gobernados de forma bastante estricta por los costes de producción, que dependen de los salarios, las primeras materias y los costes de combustible, y la productividad del trabajo.

La determinación de los salarios es más compleja. Éstos se for-

man en todas partes principalmente a partir del principio de «vaciamiento del mercado», en virtud del cual los trabajadores sin empleo aceptarán salarios más bajos hasta que consigan trabajo; la solidaridad laboral y la necesidad de un mínimo de seguridad y confianza en las relaciones de los empresarios con los empleados son demasiado grandes para eso. De hecho, la negociación colectiva determina la mayoría de los salarios en algunos países (sus tres cuartas partes en el Reino Unido), e incluso donde la proporción es menor, como en los Estados Unidos, los principales acuerdos colectivos ejercen una amplia influencia como «líderes de precios». El resultado es que las exigencias salariales —y los acuerdos— muestran una sensibilidad considerable a los aumentos del coste de la vida, pero también muestran una tendencia a aumentar suavemente como consecuencia de las naturales ambiciones de los sindicalistas y de sus dirigentes, y a veces a causa de las maniobras para tratar de mejorar la posición relativa entre diferentes sectores.

El intento más notable de generalizar sobre la relación salarios-inflación fue el de A. W. Phillips (1958), que dedujo empíricamente, a partir de datos británicos, una relación negativa entre el nivel de desempleo y la tasa de aumento de los salarios, que durante un tiempo se creyó por parte de algunos que era prácticamente una evidencia aprovechable para una posible política encaminada a la elección de un nivel determinado de paro, en relación con una tasa dada de inflación, y/o viceversa. Desgraciadamente, dentro de los diez años de su formulación, los datos corrientes comenzaron a mostrar que la «curva de Phillips» en el Reino Unido (y también en los Estados Unidos, aunque lo mismo no es cierto, por ejemplo, respecto de Alemania) se estaba desplazando rápidamente hacia arriba; la tasa de paro requerida para que la relación salarios-inflación no superase un determinado nivel estaba aumentando. Al mismo tiempo, Milton Friedman (1968) argumentó que una tal relación era intrínsecamente inverosímil; la experiencia acerca del mecanismo salarios-inflación llevaría a la gente a esperar más de lo mismo, y así suscitar posturas y ajustes. La curva se convertiría en vertical, existiendo sólo una tasa de paro (la tasa «natural») consecuente con una relación salarios-inflación que no se acelerase hacia arriba ni hacia abajo. El análisis de la evidencia en un cierto número de países sugiere que la medida en que la experiencia lleva a expectativas que produzcan este efecto varía mucho, y el tiempo necesario para convencer a la gente de que la inflación continuará, en lu-

gar de reducirse, también es variable, pero a menudo ha sido más una cuestión de años o incluso décadas, que de meses. Los intentos de explicar econométricamente la formación de los salarios han tenido sólo un éxito parcial.

Desde los primeros momentos del período de la posguerra se llevaron a cabo diferentes intentos gubernamentales para frenar la tendencia hacia los aumentos salariales inflacionistas en condiciones de paro moderado. Exhortaciones, acuerdos informales con los sindicatos o las organizaciones patronales, límites legislativos, congelación temporal de salarios, conferencias en las que los negociadores potenciales se enfrentaban a los aumentos medios que se suponía que la economía era capaz de soportar sin inflación, todo se había probado en alguna parte, aisladamente o en combinación, a veces sucesivamente, en los Estados Unidos y en los países de la Europa occidental. Los resultados habían sido diversos. Las políticas más drásticas habían tenido éxito a veces, pero sólo temporalmente, y se había producido algún rebrote después. Sin embargo, algunos países, especialmente Austria y Alemania, han alcanzado grados relativamente altos de restricción salarial y niveles en promedio bajos de inflación a lo largo de un extenso período con la ayuda de sus acuerdos institucionales. Japón también ha tenido éxito (con uno o dos retrocesos), en gran medida porque en las grandes empresas la garantía de conservar el empleo hace que los empleados se conformen con los acuerdos que hacen que sus ingresos sean más sensibles frente a las condiciones en los mercados de los productos.

Es importante distinguir entre la inflación que surge a causa de la demanda del producto final del país («tirón de la demanda») y la que aparece, por lo menos inmediatamente, por elevaciones de sus precios de importación o de sus costes laborales de producción («empujón de los costes»). El primer tipo tiende a aumentar la producción; el segundo, a reducirla.

Es natural preguntarse cómo puede el «empujón de los costes» elevar los precios en un país sin una elevación paralela de la oferta monetaria. Efectivamente, algunos autores no reconocen el empujón de los costes como un concepto útil para explicar la inflación, y la escuela monetarista asociada con Milton Friedman (pero con muchas y diversas subdivisiones) sostiene, en general, que los niveles de precios varían con la oferta monetaria, y pueden ser controlados, sin menoscabo del nivel de producción real y del empleo, mediante el incremento

de la oferta monetaria proporcionado a la capacidad física estimada de la economía.

Los hechos pertinentes son complejos. El control de la oferta monetaria no es fácil; el dinero se crea a través de los préstamos de la banca comercial, que normalmente responderá en algún grado a la demanda, y los bancos centrales no pueden dejar de actuar como prestamistas en última instancia a los bancos comerciales sin arriesgarse al hundimiento del sistema monetario. La necesidad de mayores pagos monetarios, creada por un aumento de los precios de importación o por un aumento del producto físico, puede ser y normalmente es satisfecha, en medida sustancial, por una rotación más rápida del dinero (aumento de la velocidad de circulación), más que por un aumento de la oferta monetaria; aunque esta adaptación a corto plazo normalmente se invierte con el transcurso del tiempo. La «escasez» de la oferta monetaria restringe los planes de gasto y normalmente reduce la producción física y el empleo antes de reducir los precios (y por lo general con mayor intensidad), al menos en el corto plazo de dos a cuatro años. A largo plazo, la escasez de dinero tiende a provocar una proliferación de «cuasidineros», en forma de pasivos de las instituciones ajenas al sistema bancario tal como está definido en el momento.

Desde mediados de los años setenta, el control del crecimiento de la oferta monetaria como medio para controlar la inflación ha estado muy de moda. La experiencia ha demostrado la dificultad de alcanzar las tasas de aumento fijadas como objetivo, por las razones que se acaban de establecer, y también que, no por primera vez, las dificultades monetarias, a veces combinadas con políticas fiscales paralelas, reducen la inflación sólo al coste de un fuerte desempleo y de una reducción del aumento de los niveles reales de vida.

Al contrario que el perjuicio infligido a la producción, que parece ser inseparable de las políticas deflacionistas (aunque su severidad varía mucho según los acuerdos institucionales en el país de que se trate), es difícil demostrar cualquier daño material comparable debido, en todo caso, a una inflación moderada del tipo «tirón de la demanda» (o a una inflación moderada del tipo «empujón de los costes» a la que se busca una adaptación por medio de la suficiente creación de poder adquisitivo). Ello puede originar cambios arbitrarios en la distribución de la renta, pero no son normalmente de una clase que reduzca la producción (más bien lo contrario) y son más fáciles de evitar por medio de los acuerdos de indiciación adecuados. El peor as-

pecto de cualquier inflación prolongada es su tendencia a acelerarse, a través del condicionamiento de las expectativas, y este es un serio problema, aun cuando, como ya se ha observado, el fenómeno extremo de la hiperinflación se ha producido sólo cuando la economía se ha visto desorganizada por alguna causa externa. Sin embargo, la inflación es impopular incluso para aquellos a los que no produce daño material; es ciertamente inconveniente no poder confiar en el valor real de la unidad monetaria y ello puede crear una ilusión de empobrecimiento incluso cuando las rentas monetarias se ajustan de modo estricto, completo y periódico.

En opinión de este autor, por lo menos algunas de las economías de mercado más importantes pueden evitar la inflación sin las consecuencias depresivas inherentes a las políticas deflacionistas sólo si son capaces de desarrollar políticas de renta permanentes, o modificar sus instituciones de fijación de sueldos y salarios, de modo que disfruten razonablemente del pleno empleo sin verse arrastradas al alza de los costes laborales como se produjo por lo menos a finales de los sesenta. Pero debe recordarse que, en tiempo de paz, la inflación general más grave que se ha registrado, la de los años setenta, fue también impulsada en gran medida por los desajustes entre la oferta y la demanda en la economía mundial, más las especiales circunstancias en la industria del petróleo. Esta experiencia apunta a la necesidad de una mejor cooperación entre los principales países industriales para estabilizar la tasa de crecimiento de su actividad total, y de una cierta planificación coordinada de las ofertas agregadas de las principales materias primas, combustibles y alimentos. Esto requeriría un programa de cooperación internacional tal vez incluso más ambicioso que el que, desde el final de la segunda guerra mundial, hizo posible una generación de progreso económico sin parangón. A. J. BROWN

Bibliografía

Friedman, M., «The role of monetary policy», *American Economic Review*, 58 (1968).

Phillips, A. W., «The relationship between unemployment and the rate of money wage-rates in the United Kingdom, 1861-1957», *Economica*, 25 (1958).

Lecturas complementarias

Bosworth, B. P., y R. Z. Lawrence, *Commodity Prices and the New Inflation*, Washington, 1982.

Brown, A. J., *The Great Inflation 1939-51*, Oxford, 1955.

—, *World Inflation Since 1950*, Cambridge, 1985.
Fleming, J. S., *Inflation*, Oxford, 1976.
Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), *Towards Full Employment and Price Stability* («McCracken Report»), Londres, 1977.
Trevithick, J. A., *Inflation: A Guide to the Crisis in Economics*, Harmondsworth, 1977.

Véase también CURVA DE PHILLIPS; ESTANFLACIÓN; MONETARISMO.

innovación [*innovation*]. El sentido especializado que se ha dado a la innovación en economía y otras disciplinas de las ciencias sociales no se corresponde de modo preciso con el uso habitual del término. Desde Schumpeter, los economistas utilizan generalmente la innovación para describir la primera introducción de cualquier nuevo producto, proceso o sistema en la economía. En la terminología de Schumpeter se incluyen innovaciones *directivas* y *organizativas*, así como innovaciones *técnicas*, pero en la práctica el énfasis en la mayoría de estudios sobre la innovación ha sido puesto en las innovaciones técnicas.

Schumpeter distinguía claramente entre *invención* e *innovación*. Muchos inventos, patentados y no patentados, nunca llegan a comercializarse. Aunque la distinción de Schumpeter es ampliamente aceptada, se mantiene un elemento de ambigüedad: la expresión «innovación» se utiliza para describir el conjunto del proceso de desarrollo de un invento y de lanzamiento de un nuevo producto o proceso (como en la «dirección de la innovación»); también se utiliza para identificar la fecha exacta de introducción de tales nuevos productos y procesos.

La taxonomía de Schumpeter va más allá de la etapa de la primera introducción comercial en el proceso global de *difusión* de las innovaciones en una población de aceptantes potenciales. Como sucede con todas las distinciones semejantes, la separación de las tres etapas (invención, innovación y difusión) puede ser exagerada. Los intentos para desarrollar y lanzar un nuevo producto, basados en uno o varios inventos, pueden llevar a otros inventos adicionales: la difusión de cualquier innovación implica por lo general una mejora adicional, originando nuevos inventos e innovaciones. Sin embargo, la utilidad de la triple clasificación de Schumpeter es generalmente reconocida y ha sido adoptada en extensas áreas de la investigación en ciencias

sociales, con la intención de comprender el proceso del cambio técnico.

Todas las escuelas de teoría económica y sociología han reconocido la importancia de la innovación técnica y social para el crecimiento a largo plazo y la eficiencia de empresas y países, pero en la práctica sólo Schumpeter y sus seguidores la han colocado en el centro de su análisis. Schumpeter insistió en que la competencia tecnológica por medio de productos y procesos nuevos y mejorados era un orden de magnitud más importante que la competencia «normal» de precios entre empresas, que era el objeto de la mayor parte de la teoría ortodoxa. Esta visión fundamental de Schumpeter ha llevado últimamente a una drástica revisión de la teoría tradicional de la empresa en el trabajo de Nelson y Winter (1982).

Una consecuencia igualmente importante del reconocimiento de la importancia central de la innovación en el proceso competitivo es la revisión de las teorías convencionales del comercio internacional. Desde el primer asalto revisionista de Posner contra la teoría de las proporciones de los factores, en 1959, la investigación empírica ha confirmado cada vez más el papel de la innovación tecnológica en la explicación del modelo del comercio internacional. Hufbauer (1966) y Soete (1981) han demostrado que las teorías del comercio internacional basadas en el desfase tecnológico tienen un poder explicativo mucho mayor, tanto para los grupos de productos singulares como en general para la mayor parte del comercio de bienes manufacturados de los países de la OCDE.

El énfasis cada vez mayor en la dirección de la innovación en las empresas y en las políticas de innovación y tecnología a nivel gubernamental es otra consecuencia del reconocimiento del papel de la innovación en la competencia efectiva, a nivel empresarial y a nivel internacional.

Finalmente, los estudios de innovación neoschumpeterianos han tratado de demostrar una relación entre la introducción de innovaciones importantes (nuevos sistemas de tecnología) y los desarrollos cíclicos a largo plazo en la economía mundial.

Los estudios sobre la innovación siguen siendo un área de investigación activa y en rápido desarrollo, cultivada por todas las ramas de las ciencias sociales y por los expertos en tecnología, así como por grupos interdisciplinarios, como los del MIT (Instituto Tecnológico de Massachussets), Sussex, Karlsruhe, Lund y Aalborg. C. FREEMAN

Bibliografía

Hufbauer, G., *Synthetic Materials and Theory of International Trade*, Cambridge, Mass., 1966.

Nelson, R. R., y S. Winter, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass., 1982.

Posner, M., «International trade and technical change», *Oxford Economic Papers*, 13 (1961).

Soete, L., «A general test of technological gap trade theory», *Weltwirtschaftliches Archiv*, 117 (1981).

Lectura complementaria

Freeman, C., ed., *The Economics of Industrial Innovation*, Londres, 1982.

Véase también SCHUMPETER, JOSEPH ALOIS.

input-output, análisis. Véase ANÁLISIS INPUT-OUTPUT.

interés [*interest*]. El cargo efectuado (o el precio pagado) por el uso de fondos prestables se llama interés. El tipo de interés es la cantidad a pagar, generalmente expresada como porcentaje de la suma principal tomada en préstamo, por período de tiempo, habitualmente por mes, trimestre o año. Los intermediarios financieros, por lo común, tomarán en préstamo y prestarán fondos, dependiendo su rentabilidad de la diferencia entre el tipo que ellos desean pagar a los depositantes y el tipo que cargan a los prestatarios. Los tipos de interés pueden calcularse de modo simple o de modo compuesto. El interés simple implica un rendimiento porcentual sobre el principal por período, mientras que el interés compuesto supone un rendimiento sobre el principal y el interés acumulado, abonado en los períodos anteriores. Los tipos de interés pueden ser fijos, en cuyo caso permanecen constantes a lo largo del período del préstamo, o pueden ser variables, o sea que pueden variarse durante el período del préstamo.

La oferta de fondos prestables dependerá del nivel de ahorros en el sector privado, de la tasa de crecimiento del préstamo bancario y —por lo general, menos— del volumen del excedente financiero público, que depende del exceso del ingreso gubernamental sobre su gasto. La demanda de fondos prestables puede venir de los consumidores, de los hombres de negocios y del gobierno, debido a la necesidad de financiar las exigencias del sector público.

El cargo de intereses puede racionalizarse de las siguientes maneras:

1. Se reconoce al prestamista el derecho de participar en el beneficio resultante del uso productivo de los fondos prestables.

2. Los ahorradores tienen que ser compensados por abstenerse del consumo presente, que probablemente será más valioso para ellos que el consumo futuro.

3. Los prestamistas deben recibir una prima por permitir que alguien más tome en préstamo un activo que proporciona el servicio de liquidez.

4. Los prestamistas tienen derecho a una prima por el riesgo, puesto que afrontan el riesgo de que no se produzca el reembolso. Estos factores pueden emplearse también para explicar la diferencia entre los tipos de préstamo y de tomar en préstamo y el hecho de que a las diferentes clases de activos financieros les corresponden diferentes tipos de interés. En general, cuanto más corto es el plazo del préstamo y menor el riesgo, más bajo es el tipo de interés.

Se ha criticado la moralidad del cargo de intereses en la forma discutida más arriba. Marx, por ejemplo, consideró el interés como un elemento de la plusvalía, junto con la renta y el beneficio, que aumentaba para financiar a los capitalistas y que como tal derivaba directamente de la explotación del trabajo por parte de los capitalistas. Los regímenes marxistas-leninistas han tenido, característicamente, tipos de interés bajos; nominalmente para cubrir algunos de los costes de funcionamiento de los bancos y del mecanismo de pagos. El cargo de intereses ha sido también condenado, a veces, por los seguidores de varias religiones, por ejemplo la cristiandad y el islam, siendo las prácticas más vilipendiadas aquellas ligadas a los prestamistas de dinero privados, usureros o *shylocks*. Sin embargo, las objeciones marxistas proceden más de la ética social que de la ética religiosa.

El renacimiento actual del fundamentalismo islámico, en Irán, Pakistán y Sudán, por ejemplo, ha reavivado la crítica de los cargos de interés al estilo occidental. El islam condena con claridad la usura, pero existe cierto debate ideológico relativo a si esto significa que debiera estar prohibido el cobro de intereses en general. Parecería que la interpretación fundamentalista ha dominado en Pakistán y, más recientemente, en Sudán. Las razones para condenar el cobro de intereses, dadas por los fundamentalistas, incluyen su papel para reforzar la acumulación de riqueza en manos de unos pocos y por tanto para

reducir el compromiso del hombre con sus semejantes, el hecho de que el islam no permite la ganancia a partir de la actividad financiera a menos que el beneficiario esté expuesto al riesgo de pérdida potencial, y que el islam considera la acumulación de riqueza por medio del interés como egoísta, comparada con la acumulación por medio del duro trabajo. Estas objeciones, especialmente la segunda, excluirían los pagos de intereses regulares garantizados legalmente. Sin embargo, no excluirían la inversión en acciones, dado que ésta se encuentra sujeta a un rendimiento que varía según el beneficio, y los tenedores de acciones están expuestos a pérdidas, aunque por lo general están protegidos por la responsabilidad limitada. En Pakistán se han llevado a cabo intentos para desarrollar un sistema bancario islámico, en el que los rendimientos se basan en un principio de participación en beneficios y pérdidas, más que en los pagos de intereses regulares garantizados, y que están, por lo tanto, relacionados con los rendimientos de las acciones.

Hemos advertido que en las economías occidentales con numerosos activos financieros hay un completo abanico de tipos de interés. Sin embargo, éstos tienden a variar conjuntamente al alza o a la baja, de modo que es posible considerar, en abstracto, la determinación del nivel del tipo de interés. Los economistas keynesianos consideran que el tipo de interés viene dado por la ecuación de la demanda y la oferta de dinero. Los economistas clásicos sostenían que venía determinado por la interacción de la demanda de fondos, por parte de los inversionistas, y de la oferta de fondos, por parte de los ahorradores. Keynes criticó esta opinión, argumentando que las variaciones de la renta nacional contribuían en principio a alcanzar el equilibrio entre ahorro e inversión, a través de su influencia sobre la oferta y la demanda de fondos prestables.

A menudo se efectúa una distinción entre el tipo de interés nominal y el tipo de interés real. El tipo real es el tipo nominal menos la tasa de inflación esperada; aunque a veces se toma de forma aproximada restando la tasa de inflación corriente del tipo nominal. El concepto de tipo de interés natural también se utiliza a menudo. Es el tipo de interés que existiría en una economía que se encontrase en equilibrio no inflacionista. El tipo de interés, siendo la renta contractual expresada como porcentaje del valor nominal del título, debe diferenciarse del rendimiento de un título, que es una relación porcentual de su renta con su precio corriente de mercado. ANDY MULLINEUX

Lecturas complementarias

Bain, A. D., «Interest rates», en *The Economics of the Financial System*, Oxford, 1981.

Karsten, I., «Islam and financial intermediation», *IMF Staff Papers*, vol. 29 (1982).

Wilczynski, J., *Comparative Monetary Economics*, Londres, 1978.

Véase también CRÉDITO; SISTEMA FINANCIERO.

inversión [*investment*]. La inversión puede definirse como la variación del stock de capital a lo largo de un período de tiempo, normalmente un año, a efectos contables. No debe confundirse con las inversiones financieras, las cuales suponen la adquisición de activos financieros, tales como acciones y participaciones, y están, por lo tanto, más estrechamente conectadas con el análisis del ahorro. También se distingue comúnmente de la inversión en existencias, que supone cambios en los stocks de bienes terminados, bienes intermedios y materias primas.

Los bienes de inversión en capital se diferencian de los bienes de consumo en que producen un flujo de servicios, durante un período de tiempo, y estos servicios no satisfacen directamente las necesidades del consumidor, pero facilitan la producción de bienes y servicios, o de bienes de consumo. Aunque algunos bienes de consumo son perecederos, un considerable número proporciona servicios durante un período de tiempo y, por lo tanto, están relacionados con los bienes de inversión. Este tipo de bienes se llaman bienes de consumo duraderos. La existencia de diversos bienes que proporcionan flujos de servicios a lo largo del tiempo presenta problemas de contabilidad de la renta nacional. Esto es así porque no siempre está claro si tales bienes han de clasificarse como bienes de inversión o de consumo. El gasto en suelo o viviendas, realizado por las economías domésticas, es un ejemplo. En el Reino Unido, estos gastos se consideran inversiones. El gasto en plantas industriales y maquinaria, sin embargo, forma parte claramente de la inversión (en capital), porque repone la maquinaria obsoleta o aumenta la capacidad productiva. La inversión bruta es el gasto total en bienes de capital por año y la inversión neta es la inversión bruta deducida la depreciación, que es la disminución del stock de capital debida al uso y desgaste.

Generalmente se distingue entre inversión pública, asumida por el sector público, e inversión privada. La inversión extranjera, o ultramarina, supone la adquisición de activos financieros o productivos en otros países.

Se ha desarrollado un cierto número de teorías para explicar la determinación de la demanda de inversión. Habitualmente, estas teorías se refieren a la demanda de inversión del sector privado, porque la inversión del sector público puede implicar otras consideraciones. La importancia de la inversión radica en el hecho de que un aumento del stock de capital de una economía puede aumentar su capacidad productiva y su potencial para el crecimiento económico. Debe notarse que el stock de capital es uno de los factores de producción, junto con el trabajo y las materias primas, que contribuye a la producción y que, por tanto, la inversión no es el único determinante del crecimiento. Además, la inversión es la principal vía por la que puede tener lugar el progreso técnico.

La inversión pública puede guiarse por principios distintos al de la estricta maximización del beneficio, dado que el gobierno ha de tener en cuenta los costes y beneficios sociales tanto como los pecuniarios. La inversión pública, en consecuencia, puede acometerse para mitigar el paro en áreas deprimidas o para estimular el progreso técnico. Los economistas keynesianos han argumentado que la inversión pública puede ser un importante catalizador del desarrollo económico y puede jugar un papel significativo para sacar a una economía de la recesión.

La literatura económica postula que existen dos determinantes principales de la demanda de inversión privada: el tipo de interés y el aumento de la renta nacional. También otros factores influyen claramente en la inversión: entre ellos se incluyen las tasas de salarios e impuestos, que afectan al coste relativo del capital y del trabajo. Sin embargo, suponiendo que estas otras influencias sean constantes, se postula que las variaciones del tipo de interés o de la renta nacional producirán un cambio en el stock de capital deseado y que esto llevará a la inversión.

Una variación del tipo de interés influirá sobre el stock de capital deseado, alterando la rentabilidad esperada de las diferentes inversiones potenciales. Esto puede verse de varias maneras. Puede considerarse que las empresas prevén los ingresos y costes durante la vida del proyecto en el que ha de emplearse el bien de capital. Para hacer esto

tienen que prever la vida esperada del proyecto, el volumen de ventas y los precios y costes diversos, para cada año del proyecto. La vida esperada del proyecto dependerá de la vida física y de la vida tecnológica del bien de capital. Una empresa no querrá operar con bienes de capital obsoletos, porque lo haría a un coste relativamente desventajoso respecto a sus competidores. Habiendo estimado el flujo futuro esperado de beneficios, y el valor de desecho que pudiera tener el bien de capital al final de la vida del proyecto, la empresa *descontará* esta corriente de renta esperada. Si la descuenta utilizando el tipo de interés de mercado, entonces descubrirá el valor bruto actual del proyecto, y después de restar el coste del bien de capital habrá calculado el valor actual neto. Si este es positivo, entonces el beneficio es aceptable, dado el riesgo en que se incurre y el atractivo de proyectos alternativos. Una disminución del tipo de interés conducirá a un aumento del valor actual neto de diversos proyectos, y si todo lo demás permanece igual lleva a algunas empresas a querer comprar bienes de capital adicionales. En conjunto, el stock de capital deseado aumentará. Keynes explicó la influencia del tipo de interés sobre la inversión de una manera ligeramente diferente, basada en la tasa interna de rendimiento, o lo que llamaba la eficiencia marginal del capital. Esta alternativa sugiere que las empresas encontrarán el tipo de descuento que iguala el flujo (descontado) esperado de rendimientos al coste del bien de capital. Si este tipo es menor que el tipo de interés de mercado, entonces el proyecto es potencialmente rentable. Una disminución del tipo de interés, por tanto, aumentaría el número de proyectos potencialmente rentables y, por consiguiente, el stock agregado de capital deseado. Si una empresa está tomando fondos en préstamo para financiar inversión, el tipo de interés representa el coste del préstamo. Si está financiando la inversión con fondos internos, el tipo de interés representa el *coste de oportunidad*, porque representa el ingreso que la empresa podría recibir, alternativamente, por la inversión financiera. Tales explicaciones de la determinación de la demanda de inversión se basan en el supuesto de tipos de interés fijos, durante toda la vida del proyecto. Sin embargo, las instituciones financieras están prestando cada vez más a tipos variables, y esto complicará aún más la decisión de invertir, al exigir a las empresas que formulen expectativas de los tipos de interés durante la vida del proyecto. Debe advertirse que las expectativas juegan un importante papel en la determinación de la demanda de inversión, de acuerdo con este análisis, y que, en consecuencia,

una política gubernamental que trate de estimular la inversión reduciendo el tipo de interés puede no tener el efecto deseado en épocas de empeoramiento de las expectativas sobre los beneficios futuros.

Se cree que una segunda influencia importante sobre la demanda de inversión es la variación de la renta nacional. Un aumento de la renta nacional puede aumentar las ventas esperadas y llevar a un deseo de incrementar la capacidad productiva. La teoría del acelerador es una explicación más formal de la influencia de un aumento de la renta nacional sobre la inversión. Dicha teoría postula una relación fija entre el capital y la producción, basada en consideraciones tecnológicas, de modo que el crecimiento del producto tiene que conducir a un incremento del stock de capital deseado. No parece probable que la relación entre el capital de una economía y su producción sea fija a lo largo del tiempo, porque son muchos los factores que influirán en esta relación, tales como el coste relativo del capital y del trabajo, el progreso técnico y los cambios en la importancia relativa de los diferentes sectores de la economía, que pueden tener diferentes relaciones capital-producto. En su forma más simple, la teoría del acelerador no tiene una buena contrastación empírica, pero en formas más flexibles es más útil para explicar la inversión.

Por lo tanto, está claro que una variación del tipo de interés o de la renta nacional puede influir en la demanda de bienes de capital y modificar el stock agregado de capital deseado para la economía en su conjunto. La inversión real neta que se produce cada año en cualquier economía depende de la tasa de depreciación del stock de capital y de la medida en que sea satisfecho el aumento de la demanda de stock de capital. A su vez, esto dependerá de la capacidad de la industria productora de bienes de capital para satisfacer el aumento de la demanda; de la medida en que el precio de los bienes de capital aumente en respuesta al aumento de la demanda, elevando así el coste de los bienes de capital y reduciendo el valor actual neto de los proyectos de inversión; y de la medida en que los bienes de capital adecuados puedan adquirirse en el extranjero. ANDY MULLINEUX

Lecturas complementarias

Hawkins, C. J., y D. W. Pearce, *Capital Investment Appraisal*, Londres, 1971 (hay trad. cast.: *Evaluación de las inversiones*, Barcelona, 1974).
Junankar, P. N., *Investment: Theories and Evidence*, Londres, 1972 (hay trad. cast.: *La inversión: teorías y evidencia*, Barcelona, 1975).

Maurice, R., ed., *National Accounts Statistics: Sources and Methods*, Londres, 1968.

Véase también ANÁLISIS DE LA RENTA NACIONAL; PRINCIPIO DEL ACELERADOR; TEORÍA DEL CAPITAL.

investigación de mercados [*marketing research*]. El objetivo de la investigación de mercados es proporcionar información que sea útil para la toma de decisiones de dirección. Un director de marketing de una gran empresa de bienes de consumo, por ejemplo, puede querer recoger información para valorar si lanza o no un nuevo producto o para determinar por qué disminuyen las ventas de un producto. En la recopilación de esta información, pueden identificarse cinco fases principales: establecimiento de los objetivos de la investigación, desarrollo de un plan de investigación, ejecución del plan de investigación, análisis de los datos, y presentación de los resultados de la investigación (Churchill, 1983; Green y Tull, 1978; Lehmann, 1983).

1. *Establecimiento de los objetivos de la investigación.* Esta es la primera fase, que exige que la dirección defina con claridad y precisión el problema de decisión. Éste debiera expresarse no sólo en términos de síntomas del problema, tales como una disminución de la cuota de mercado, sino también en términos de factores que puedan contribuir, como cambios en las estrategias de la competencia o en los intereses de los consumidores, así como las acciones que la dirección podría emprender sobre la base de los resultados de la investigación. De no ser así, puede recogerse mucha información irrelevante.

2. *Desarrollo de un plan de investigación.* Esta fase requiere la determinación de los datos que deben ser recogidos, de las técnicas de investigación y de los instrumentos que deben utilizarse, el modo de seleccionar la muestra y el tipo de información que hay que recoger a partir de dicha muestra.

a) *Fuentes de los datos*: La información requerida puede estar ya disponible en fuentes *secundarias*, como informes gubernamentales o industriales, registros de las empresas, o informes del personal de ventas. Sin embargo, esta información no había sido recogida teniendo presente este problema en concreto. En consecuencia, puede

que sea necesaria la recogida de datos *primarios*; en otras palabras, la recogida de información específica con esta finalidad.

b) *Técnicas de investigación*: Cuando se han recogido los datos primarios, pueden emplearse técnicas de observación u otras de tipo cualitativo, de experimentación o de estudio. Las técnicas de *observación* y otras de tipo cualitativo, como las técnicas proyectivas (asociación de palabras o completar frases, y entrevista de un centro o grupo), son las más apropiadas en las fases iniciales de la investigación, cuando se sabe poco sobre el problema (Webb *et al.*, 1966). Sin embargo, la responsabilidad de la interpretación recae sobre el investigador y, en consecuencia, tales técnicas están abiertas a las críticas de subjetividad. Las técnicas *experimentales* son también potencialmente aplicables, pero raramente se emplean, excepto en experimentos de laboratorio, estudiando, por ejemplo, el impacto hipotético de las promociones sobre las ventas. La prueba del marketing puede considerarse también como experimento de campo. La investigación del tipo *survey* es la técnica más comúnmente utilizada en la investigación de mercados. Puede pasarse un cuestionario estándar a muestras amplias y analizarlo sistemáticamente mediante la utilización de técnicas informáticas.

c) *Instrumentos de investigación*: En la investigación por observación o cualitativa, puede que sea necesario diseñar instrumentos tales como esquemas cifrados, hojas de registro y otras pruebas. También se usan cada vez más procedimientos mecánicos tales como instrumentos para medir los movimientos del ojo de una persona o la dilatación de su pupila, o el equipo de escáner óptico. Pero lo más habitual es el cuestionario. Para entrevistas no estructuradas y grupos objeto de estudio, bastará con una guía de la entrevista indicando los temas a cubrir.

Un aspecto relevante de la investigación *survey* es, sin embargo, el diseño de un cuestionario cuidadosamente redactado para obtener la información deseada de los que han de contestar (Oppenheim, 1966; Payne, 1951). También es esencial a menudo prestar atención a la forma de las preguntas, a fin de evitar respuestas sesgadas.

d) *Plan de muestreo*: Éste debería especificar la población de la muestra, su tamaño y los procedimientos de muestreo que deben adoptarse. La población y el tamaño de la muestra relevantes dependerán del objeto de la investigación y de su presupuesto. En la investigación cualitativa son frecuentes las muestras pequeñas, pero los estudios más

extensos requieren a menudo una muestra de tamaño mayor. También hay que elegir entre técnicas de muestreo probabilísticas, tales como el muestreo aleatorio o estratificado, y las técnicas de muestreo no probabilístico, como el muestreo de opinión, cuota o conveniencia (Cochran, 1977). El muestreo probabilístico es el único modo de obtener una muestra representativa, pero exige la disponibilidad de una lista sobre la que realizar el muestreo y supone costes elevados. Las técnicas de muestreo de conveniencia, opinión o cuota se utilizan con frecuencia, particularmente cuando se aplican técnicas cualitativas, o cuando hay que estudiar un segmento específico.

e) *Procedimientos de recogida de datos*: Pueden considerarse tres métodos principales de recogida de datos: teléfono, correo o entrevista personal. La entrevista *por teléfono*, que se utiliza a menudo en los Estados Unidos, es rápida y puede efectuarse desde una sede central donde los entrevistadores son controlados por un supervisor. Sin embargo, sólo pueden ser entrevistados quienes tienen teléfono, y el número de preguntas tiene que ser limitado. Los cuestionarios *por correo* son el método más barato de realizar el estudio, pero tienen el inconveniente de una proporción baja de respuestas, y también supone que la persona que responde entiende claramente lo que se le pregunta y puede responder a ello. La entrevista *personal* es el método más flexible, puesto que el entrevistador puede seleccionar la muestra a través de un muestreo de opinión o conveniencia y tiene la posibilidad de explicar las preguntas a la persona entrevistada. Sin embargo, es un método caro de recogida de datos y es susceptible de ser sesgado por el entrevistador.

3. *Ejecución del plan de investigación.* Esta es la fase en la que surgen a menudo las principales fuentes de inexactitud y falta de confianza. En el caso de los *surveys*, por ejemplo, los que han de contestar pueden influir en los resultados rehusando colaborar, dando respuestas inexactas, por ejemplo, sobre la renta, o proporcionando respuestas socialmente deseables. Los entrevistadores también pueden influir en los resultados, estimulando a una respuesta específica, registrando las respuestas inexactamente o, en casos extremos, falseándolas.

Los actuales desarrollos en las telecomunicaciones y la tecnología informática están cambiando rápidamente los procedimientos de recogida de datos y mejorando su eficiencia. Por ejemplo, en la entre-

vista por teléfono, tanto si es centralizada como si se lleva a cabo por unidades móviles, las terminales de ordenador pueden ser utilizadas por los entrevistadores o por los entrevistados para registrar las respuestas, eliminando de este modo los errores de edición y codificación. Los resultados pueden también ser analizados y puestos al día con cada respuesta sucesiva, reduciendo considerablemente de esta manera el tiempo y los costes de la investigación.

4. *Análisis de los datos.* La fase siguiente consiste en tabular, clasificar e interpretar la información recogida. Aquí, la complejidad del análisis dependerá en gran medida de las necesidades de la dirección. En muchos casos, puede bastar con la tabulación completa o parcial («cross-section») de los resultados, mediante promedios y otras medidas estadísticas sintéticas. En otros casos, pueden requerirse técnicas multivariantes más sofisticadas, como el análisis factorial o el de grupos o el de escalas multidimensionales, si hay que analizar interacciones más complejas entre los datos (Green, 1978).

5. *Presentación de los resultados de la investigación.* La presentación de los resultados de la investigación puede ser verbal y/o escrita. En ambos casos, el principal centro de atención debe estar en la presentación clara de los resultados clave de la investigación y en sus implicaciones para las decisiones que ha de adoptar la dirección. SUSAN P. DOUGLAS

Bibliografía

Cochran, W. G., *Sampling Tecniques*, Nueva York, 1977[3] (hay trad. cast.: *Técnicas de muestreo*, México, 1985).
Churchill, G., *Marketing Research,* Hinsdale, Ill., 1983[3].
Green, P. E., *Analyzing Multivariate Data*, Hinsdale, Ill., 1978.
—, y D. S. Tull, *Research for Marketing Decisions*, Englewood Cliffs, N.J., 1978[4].
Lehmann, D., *Market Research and Analysis*, Homewood, Ill., 1983[2].
Oppenheim, A. N., *Questionnaire Design and Attitude Measurement*, Nueva York, 1966.
Payne, S., *The Art of Asking Questions*, Princeton, 1951.
Webb, E., D. T. Campbell, R. D. Schwartz y L. Sechrest, *Unobtrusive Measures*, Chicago, 1966.

Lectura complementaria

Baker, M. J., ed., *Marketing: Theory and Practice*, Londres, 1983[3].

juegos, aplicaciones económicas de la teoría de los [*game theory, economic applications*]. La popularidad de la teoría de los juegos ha variado considerablemente desde su introducción en la economía, por J. von Neumann y O. Morgenstern, en su clásica *The Theory of Games and Economic Behavior* (1944). La teoría de los juegos intenta analizar el comportamiento estratégico racional en situaciones de incertidumbre. En un principio se aplicó a la teoría del oligopolio, y en los años cincuenta parecía haberse agotado esta vía de desarrollo. Después de un intervalo, se aplicó a la teoría del equilibrio general y ha proporcionado algunas intuiciones fructíferas en la estructura del equilibrio competitivo, por medio de conceptos tales como «el centro o núcleo». Los teóricos de los juegos pudieron demostrar que el equilibrio competitivo sólo era posible si los agentes racionales no formaban coaliciones cerradas para mejorar su propia posición a expensas de los actores no coaligados. Recientemente, se ha producido una nueva ola de interés en la teoría de los juegos. Ésta ha tenido tres dimensiones, todas ellas asociadas con los intentos de analizar las instituciones económicas y sociales. Las tres áreas son: 1) el análisis de mercados e instituciones monetarias; 2) el análisis de procesos de planificación; y 3) el área de la elección social y la economía del bienestar. La teoría de los juegos se ha utilizado para problemas analíticos y normativos y en estas tres áreas.

Un avance importante ha sido la introducción del concepto de compatibilidad incentiva como un estímulo para la acción. La idea es sencilla: cualquier agente, al diseñar su estrategia, ha de tener en cuenta el hecho de que los demás jugadores sólo actuarán en su propio interés. Si un jugador quiere que los otros actúen, entonces sólo debe emprender acciones que proporcionen a los otros un estímulo para hacerlo. Este concepto analítico ha sido extremadamente útil para mejorar nuestra comprensión de la negociación y del contrato en mercados laborales y en contratos de franquicia, y en el análisis del impacto fis-

cal. No es tanto un nuevo concepto del comportamiento cuanto un reconocimiento de las evidentes limitaciones con las que se enfrentará un actor racional. Se ha utilizado un conjunto conexo de ideas en la literatura de la elección pública, donde los investigadores han estado intentando diseñar juegos en que los individuos revelen sus verdaderas preferencias. Estas ideas han sido particularmente útiles al considerar los posibles esquemas de formación de los precios de los servicios públicos y al considerar las propiedades de los esquemas de voto.

Algunos desarrollos recientes de la teoría de los juegos han facilitado nuestra comprensión del proceso del mercado. El concepto de juego puede aplicarse a un proceso que se repite a lo largo del tiempo. Por ejemplo, el problema de la formación de precios en el oligopolio puede considerarse como un problema de juego repetido. Pueden aplicarse los instrumentos convencionales y se ha descubierto que, si la duración del juego es finita, en el último período debe aplicarse el análisis del juego que consta de un único período. Pero si éste es conocido en el penúltimo período, entonces se aplica el mismo que en el penúltimo período (esto se conoce a veces como la paradoja de la tienda de una cadena). Si se aplica el análisis de un único período, no es posible el desarrollo de «reputación» y «confianza». Es posible analizar estos conceptos dentro del concepto de un juego infinito (o que no termina nunca), donde los efectos reputación alteran las soluciones. Estos conceptos se han adoptado útilmente en el análisis de instituciones monetarias, en el estudio del oligopolio, y, más recientemente, en el análisis del equilibrio económico general.

A menudo, en la teoría de los juegos los resultados son mucho menos impresionantes que las técnicas utilizadas, y los conceptos nuevos, tales como los juegos descontados, son con frecuencia más útiles para decirnos dónde están los callejones sin salida que dónde no están. A pesar de esto, recientemente se han realizado progresos evidentes en la aplicación de la teoría de los juegos basada en agentes cuyas expectativas sean «racionales» en algún sentido (en juegos de equilibrio perfecto) y cuyas acciones sean compatibles con un incentivo. Después de diversas salidas en falso, la teoría de los juegos parece ser actualmente una parte indispensable del instrumental del economista. Un buen resumen, realizado recientemente por A. Schotter y G. Schwodjauer, puede encontrarse en *The Journal of Economic Literature* (junio de 1981). RAY BARRELL

Keynes, John Maynard (1883-1946). Hijo de John Neville Keynes, economista, filósofo y administrador de Cambridge, y de Florence Ada Brown, la primera mujer que fue concejal y después alcaldesa de Cambridge, John Maynard Keynes hizo contribuciones que van más allá de la economía académica. Después de educarse en Eton y en el King's College de Cambridge (obtuvo el grado de BA —*Bachelor of Arts*, equivalente a licenciado— en matemáticas, en 1905), el primer puesto que ocupó fue el de funcionario en el departamento de la India (1906-1908). Aunque regresó pronto a Cambridge para enseñar economía (1908-1920) y ser *fellow* del King's College (1909-1946), nunca perdió su contacto con el mundo de los negocios. Fue miembro de la Real Comisión para el estudio de las finanzas y el dinero de la India (1913-1914); funcionario del Tesoro durante la época de la guerra, encargado de las relaciones financieras exteriores de Gran Bretaña (1915-1919); miembro del comité Macmillan para el estudio de temas sobre finanzas e industria (1929-1931); miembro del Consejo de Asesores Económicos (1930-1939); asesor del canciller del Exchequer (1940-1946) y director del Banco de Inglaterra (1941-1946). Después de 1919, también había desarrollado una activa carrera en el mundo financiero, como director de sociedades, presidente de empresas aseguradoras y tesorero del King's College, de Cambridge. Además, bajo la influencia de sus amigos de Bloomsbury, Vanessa Bell y Duncan Grant, así como de Lydia Lopokova, del ballet de Diaghilev, con quien se casó en 1925, desempeñó un activo e importante papel en la vida cultural de su tiempo, como mecenas de las artes, fundador del Arts Theatre, de Cambridge (que donó a la ciudad y a la universidad en 1938), administrador de la National Gallery, presidente del Council for the Encouragement of Music and the Arts (Consejo para el fomento de la música y las artes), fundador y primer presidente del Arts Council de Gran Bretaña.

La reputación de Keynes como economista académico arranca del

trabajo que inició después de cumplir los 40 años y publicó después de cumplir los 47. Con anterioridad, era más conocido como publicista y comentarista de temas económicos, carrera que comenzó en 1919, después de su dimisión como funcionario del Tesoro en la Conferencia de Paz de París, con *Las consecuencias económicas de la paz* (1919), influyente condena de la negociación y de los términos del Tratado de Paz y un gran éxito editorial. Continuó en esta vena popular con *A Revision of the Treaty* (1922), *A Tract on Monetary Reform* (1923), *Las consecuencias económicas de Churchill* (1925), *El final del laissez-faire* (1926) y una prolífica labor periodística, especialmente para el liberal *Nation and Athenaeum* (1923-1931) y el más socialista *New Statesman and Nation*, de los que fue presidente del consejo. Esto no quiere decir que fuera desconocido como académico: fue editor de *The Economic Journal* de la Royal Economic Society (1911-1945) y autor de *A Treatise on Probability* (1921), un análisis filosófico de los principios del razonamiento y de la acción racional en condiciones de conocimiento incompleto e incierto, cuyas primeras ideas datan de 1904, cuando Keynes estuvo muy influido por G. E. Moore. Sin embargo, es justo recordar el comentario de sir Austin Robinson (1947): «Si Maynard Keynes hubiera muerto en 1925 habría sido difícil para los que conocían íntimamente la fuerza y originalidad de su pensamiento convencer a los que no tenían conocimiento de la plena medida de la capacidad de Keynes».

Las bases de la reputación académica de Keynes como economista fueron su *Treatise on Money* (1930) y la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (1936). Los dos constituyeron etapas en el desarrollo en términos teóricos de los principios subyacentes a los intentos de los gobiernos para conseguir la estabilidad económica. En el *Treatise*, como en el más popular *Tract*, el principal asunto fue la estabilidad monetaria y de precios, así como el papel que sólo la política monetaria podía jugar para alcanzarla. Como era habitual en la economía monetaria de la época, Keynes dividió la economía en sus sectores monetario y real y, bajo el supuesto de que el dinero era neutral a largo plazo, buscó los principios de la práctica monetaria que asegurasen la estabilidad de precios; en el caso del *Treatise*, una política monetaria que igualase el tipo de interés de mercado a largo plazo al «tipo natural» al que el ahorro se igualaba a la inversión. Este planteamiento inicial del problema pareció inadecuado a los críticos de Keynes, entre los que se encontraban R. G. Hawtrey, F. A. Hayek y D. H.

Robertson, así como un grupo de jóvenes economistas de Cambridge (R. F. Kahn, James Meade, Joan y Austin Robinson, y Piero Sraffa). Cuando se convenció de las insuficiencias del *Treatise*, Keynes comenzó a reformular sus ideas. La principal ruptura se produjo en 1933, cuando, en contra de la teoría tradicional, Keynes destacó el papel fundamental de las variaciones de la producción y del empleo en el equilibrio entre ahorro e inversión, proporcionando así la base para una teoría más general que la de su propio trabajo anterior y el de sus predecesores. La nueva teoría parecía ofrecer la posibilidad de un equilibrio por debajo del nivel de pleno empleo, algo que había pasado por alto en los trabajos anteriores. A partir de su ruptura de 1933, que giraba en torno a la relación entre el consumo y la renta, implícita en el multiplicador, después de un considerable trabajo adicional, todo quedó en su sitio.

Durante los diez últimos años de su vida, aunque sus actividades se vieron reducidas por una grave dolencia cardíaca desde 1937, Keynes dedicó menos tiempo a defender y refinar un poco sus opiniones teóricas que a verlas realizadas. Incluso antes del estallido de la guerra en 1939, había comenzado a influir en los puntos de vista del Tesoro en Gran Bretaña, mientras que sus discípulos y sus escritos ganaban en influencia sobre plazas como Washington y Ottawa. Sin embargo, los problemas financieros de la guerra y la planificación de la posguerra parecen haber sido decisivos en la difusión de sus ideas en la formulación de la política cotidiana, porque tal como demostró en *Cómo pagar la guerra* (1940), las nuevas ideas, cuando se unen a otro desarrollo contemporáneo —la renta nacional y la contabilidad del gasto—, proporcionan un nuevo y poderoso instrumento mental para reflexionar sobre la economía y su dirección. La «nueva economía» resultante puso menos énfasis del que Keynes habría puesto en los papeles de la política monetaria y del control de la inversión pública en la consecución del pleno empleo; con todo, junto con una determinación política de evitar los despilfarros de los años de entreguerras, llevó a unos compromisos oficiales compartidos respecto a las políticas de posguerra para lograr un pleno empleo o un nivel de empleo muy alto. Sin embargo, para entonces, Keynes estaba menos implicado en tales asuntos: durante los últimos años de su vida dedicó la mayor parte de sus esfuerzos a la configuración de otros aspectos del mundo de la posguerra, muy en especial el orden monetario del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, y para asegu-

rar la posición económica internacional de Gran Bretaña después de la guerra. La consecución de estos objetivos, o por lo menos una apariencia de ellos, terminó por agotarle. DONALD MOGGRIDGE

Bibliografía

Robinson, E. A. G., «John Maynard Keynes, 1883-1946», *Economic Journal*, 57 (1947).

Lecturas complementarias

Harrod, R. F., *The Life of John Maynard Keynes*, Londres, 1951 (hay trad. cast.: *La vida de John Maynard Keynes*, México, 1958).
Keynes, J. M., *The Collected Writings of John Maynard Keynes* (ed. E. Johnson y D. Moggridge), 30 vols., Londres y Nueva York, 1971. (Los que se acercan por primera vez a las ideas de Keynes pueden comenzar por el volumen 9, *Essays in Persuasion*; trad. cast.: *Ensayos de persuasión*, Barcelona, 1987.)
Moggridge, D. E., *Keynes*, Londres, 1980².
Skidelsky, R., *John Maynard Keynes*, vol. I, Londres, 1983 (hay trad. cast.: *John Maynard Keynes, 1. Esperanzas frustradas: 1883-1920*, Madrid, 1986).

Véase también ECONOMÍA KEYNESIANA; CAMBRIDGE, ESCUELA DE ECONOMÍA DE.

«laissez-faire». Según un comentarista cuidadoso, «el *laissez-faire* de un hombre es la intervención de otro hombre ... El *laissez-faire* se encuentra en la mirada del espectador: depende de quién sea y hacia dónde mire» (Taylor, 1972). Desgraciadamente, esta variedad de puntos de vista e interpretaciones puede encontrarse tanto entre los estudiosos como entre los propagandistas. El origen del concepto suele remontarse a la protesta de los hombres de negocios franceses del siglo XVIII contra la interferencia del Estado y floreció con el máximo vigor entre los liberales franceses, británicos y norteamericanos del siglo XIX. Como noción general, el *laissez-faire* conlleva un sentido de desconfianza y hostilidad frente a la intervención gubernamental, pero con frecuencia se utiliza indiscriminadamente como una descripción de las ideas y de la política económica, social y administrativa, en general, o de una era histórica concreta.

Los fisiócratas franceses y los economistas clásicos británicos, desde Adam Smith en adelante, son considerados generalmente como los principales portavoces intelectuales del *laissez-faire*, cuyas ideas conformaron directamente e incluso dominaron la política económica y social británica y norteamericana del siglo XIX. Sin embargo, los modernos historiadores de la economía (por ejemplo, Viner, 1927, 1960; Gordon, 1968; Robbins, 1952; Coats, 1971; Samuels, 1966) han demostrado concluyentemente que este punto de vista es erróneo. Smith y sus sucesores no fueron en absoluto oponentes doctrinarios de la intervención del Estado, aunque Martineau, Wilson, Spencer y Sumner, y más recientemente Von Mises y Friedman, caen dentro de esta categoría. El antiintervencionismo de los economistas clásicos fue cuidadosamente cualificado y todavía más a medida que pasó el tiempo. Con respecto a la práctica, por ejemplo en la Inglaterra de la década de 1830, «la generación criada en las doctrinas del *laissez-faire*» se vio sistemáticamente ocupada en la colocación de «los cimientos del colectivismo moderno» (Taylor, citado por Deane, 1965).

En este siglo, el concepto de *laissez-faire* es anacrónico, a pesar de un renacimiento reciente del sentimiento antiintervencionista, porque los temas más importantes que se refieren al papel económico y social del gobierno son cuestiones de grado, no de clase. A. W. COATS

Bibliografía

Coats, A. W., ed., *The Classical Economists and Economic Policy*, Londres, 1971.

Deane, P., *The First Industrial Revolution*, Cambridge, 1965 (hay trad. cast.: *La primera revolución industrial*, Barcelona, 1968).

Gordon, H. S., «Laissez-faire», en *International Encyclopedia of the Social Sciences*, vol. 8, Londres y Nueva York, 1968 (hay trad. cast.: *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*, vol. 6, Madrid, 1975).

Robbins, L. C., *The Theory of Economic Policy in Classical Political Economy*, Londres, 1952 (hay trad. cast.: *Teoría de política económica*, Madrid, 1966).

Samuels, W., *The Classical Theory of Economic Policy*, Cleveland, 1966.

Taylor, A. J., *Laissez-Faire and State Intervention in Nineteenth-Century Britain*, Londres, 1972.

Viner, J., «Adam Smith and laissez-faire» (1927), reimp. en J. Viner, ed., *The Long View and the Short, Studies in Economic Theory and Policy*, Glencoe, Ill., 1958 (hay trad. cast.: «Adam Smith y el ''laissez faire''», en J. J. Spengler y W. R. Allen, eds., *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall. Ensayos*, Madrid, 1971).

—, «The intellectual history of laissez-faire», *Journal of Law and Economics*, vol. 3 (1960).

Lectura complementaria

Fine, S., *Laissez-Faire and the General-Welfare State: A Study of Conflict in American Thought, 1865-1901*, Ann Arbor, 1956.

Véase también LIBRECAMBIO; SMITH, ADAM.

legislación antitrust. Véase ANTITRUST, LEGISLACIÓN.

ley de los mercados de Say [*Say's law of markets*]. La ley de los mercados de Say recibe este nombre del economista francés Jean-Baptiste Say. Se refiere a la creencia de que un mercado libre y competitivo genera automáticamente el pleno empleo del trabajo y del capital. La

ley establece que la desocupación del trabajo o del capital es resultado de un desequilibrio del mercado y que el funcionamiento sin trabas de las fuerzas de oferta y demanda eliminará todos los desequilibrios del mercado.

La ley de Say fue aceptada por la mayoría de los economistas clásicos, particularmente Adam Smith y David Ricardo, y por muchos partidarios de la escuela neoclásica ortodoxa de teoría económica (desde 1870 hasta la actualidad). Entre los economistas que rechazaron la ley se encuentran Thomas Robert Malthus, Karl Marx y John Maynard Keynes.

La ley de Say supone que en una economía de mercado, en cualquier momento del tiempo, existe un conjunto claramente definido de precios para todos los bienes susceptibles de intercambio. En el contexto de este conjunto de precios, el deseo de participar en el intercambio por parte de alguien que posee una mercancía intercambiable se define como una oferta de la mercancía que el individuo desea dar y una demanda de una cantidad de otra mercancía que representa *el equivalente en valor* de la cantidad de la mercancía que se ofrece (definiéndose la equivalencia en valor sólo con respecto al conjunto de precios existente). Por lo tanto, cada deseo de intercambiar es simultáneamente una oferta y una demanda de magnitudes de valor idénticas. Si tales deseos de intercambiar son los únicos componentes de la oferta agregada social, se sigue que la demanda agregada y la oferta agregada deben ser iguales.

En esta perspectiva, puede haber un desequilibrio del mercado en el que exista un exceso de la oferta de cualquier mercancía o un exceso de la oferta de trabajo, pero dada la igualdad necesaria de la demanda y de la oferta agregadas se sigue que el valor de todos los excesos de oferta en todos los mercados debe ser compensado exactamente por medio de un conjunto correspondiente de mercados en los que existan excesos de demanda. El problema se ve entonces como un conjunto erróneo o desequilibrado de precios. Los precios en los mercados con exceso de oferta son demasiado altos y los precios en los mercados con exceso de demanda son demasiado bajos.

Sin embargo, se argumenta que el exceso de oferta tiende a reducir los precios, mientras que el exceso de demanda tiende a elevarlos. Por lo tanto, el problema es autocorrectivo y el mercado tiende a un equilibrio en el que haya pleno empleo del capital y del trabajo. Se sigue que la ley de Say tiende a prestar apoyo a la filosofía económica del

laissez-faire, que generalmente proporciona un argumento racional para minimizar el papel del gobierno en el mercado. Los que rechazan la ley de Say (por ejemplo, los seguidores de Keynes) a menudo son partidarios de un papel más activo del gobierno en el mercado. E. K. HUNT

leyes de rendimientos [*laws of returns*]. Entre las generalizaciones abstractas a las que los economistas han atribuido en un momento u otro un poder explicativo o predictivo análogo al que es inherente a las leyes naturales o científicas de las ciencias físicas, las leyes de rendimientos son las que cuentan con una historia más larga. Estas leyes describen la relación existente entre la tasa de crecimiento del producto de una industria en expansión y la tasa de aumento de las cantidades necesarias de los factores de producción (tierra, trabajo y capital); y proporcionan una instructiva ilustración del modo en que las denominadas «leyes» económicas están en la práctica circunscritas por las condiciones de organización y tecnología en las que operan.

En principio, existen tres maneras de aumentar el producto de una industria, como consecuencia de la inyección de cantidades adicionales de factores en el proceso de producción. En el caso de rendimientos constantes, el producto aumenta en proporción al aumento de la cantidad total de factores. En el caso de rendimientos crecientes, la tasa de crecimiento del producto es mayor que la tasa de aumento de los factores. En el caso de rendimientos decrecientes, la tasa de crecimiento del producto será inferior a la tasa de crecimiento de los factores. En la práctica, una industria en expansión puede estar sujeta a fases sucesivas de rendimientos crecientes, constantes y decrecientes. En las primeras etapas de su crecimiento, cuando todas las cantidades de los factores tienen una oferta elástica y existen economías que pueden aprovecharse mediante el aumento de la escala de operaciones, los rendimientos crecientes serían la norma. Cuando un factor de producción importante está sometido a una oferta limitada (por ejemplo, la tierra en el caso de la agricultura), se llegará a un punto más allá del cual la adición de dosis iguales de los demás factores a una cantidad fija de tierra dará origen a una tasa decreciente de rendimiento de los factores variables —por supuesto, a menos que se produzcan avances en el conocimiento (progreso tecnológico) que compensen la escasez de tierra y posiblemente generen economías de escala.

Casos de rendimientos crecientes en las manufacturas fueron advertidos por los observadores de los siglos XVII y XVIII. Por ejemplo, Adam Smith explicó la tendencia del producto a crecer más deprisa que los factores en la industria manufacturera, en parte por la división del trabajo (mejora de la organización) en las fábricas, y en parte por lo que ahora se consideraría como progreso tecnológico (avances del conocimiento, mejoras en la maquinaria y así sucesivamente). Otros autores del siglo XVIII se refirieron más a la evidencia de los rendimientos decrecientes en la agricultura y sus implicaciones para una economía que estuviera experimentando un crecimiento de la población. Turgot, por ejemplo, destacó que, si las cantidades crecientes de capital se aplicaban a una extensión dada de tierra, la cantidad del producto resultante a causa de cada dosis adicional de capital primero aumentaría y después de un cierto punto disminuiría hasta llegar a cero.

La mayoría de los economistas clásicos ingleses del siglo XIX aceptó fácilmente el supuesto de que los rendimientos decrecientes predominaban en la agricultura y que los rendimientos crecientes lo hacían en la industria. Pocos entre ellos esperaban mucho progreso tecnológico en la agricultura y, en consecuencia, fueron pesimistas sobre las consecuencias a largo plazo de un crecimiento sostenido de la población. De acuerdo con J. S. Mill, por ejemplo, «esta ley general de la actividad agrícola es el principio más importante de la economía política». Los economistas neoclásicos, como Alfred Marshall, que escribieron a finales del siglo, cuando era evidente que el progreso económico implicaba un alto grado de industrialización, fueron más optimistas sobre los resultados de lo que veían como conflicto entre las dos fuerzas, la de los rendimientos decrecientes en el sector primario y la de los rendimientos crecientes, reforzados por el progreso técnico, en el sector industrial. Sin embargo, su problema era que el único supuesto sobre las leyes de rendimientos que era coherente con el análisis del equilibrio competitivo a largo plazo, del que dependía la teoría neoclásica del valor, era el supuesto irreal de los rendimientos constantes. Como demostró Piero Sraffa en un artículo publicado en 1926 en el *Economic Journal*, si tenían que mantenerse los rendimientos crecientes a escala, la empresa maximizadora de beneficios tendería a ampliarse indefinidamente, destruyendo de esta manera las bases de la competencia perfecta; mientras que la existencia de rendimientos decrecientes significaría que costes y precios serían interdependientes en todas aquellas industrias que compitiesen por un

factor de oferta escasa, invalidando así la técnica marshalliana del análisis del equilibrio parcial.

Mientras tanto, sin embargo, los principales historiadores económicos ya habían cuestionado la validez empírica de las leyes de rendimientos. En un famoso artículo sobre las «cajas económicas vacías», publicado en 1922 en el *Economic Journal*, Clapham se había lamentado de que «el no haber aclarado debidamente que las leyes de los rendimientos nunca se han referido a industrias concretas ...; que no *sepamos* en este momento, por ejemplo, si el carbón o los zapatos se producen con rendimientos crecientes o decrecientes, ... ha producido mucho daño».

Hoy todavía se invoca a veces el concepto de rendimientos decrecientes en apoyo de la polémica malthusiana; lo hacen aquellos que insisten en los límites del crecimiento, o como explicación elaborada para acontecimientos tales como el aumento espectacular de los precios de las mercancías a principios de los años setenta; de modo semejante, quienes desean promover políticas que favorezcan algún sector industrial pueden justificar su caso conceptualizándolo como sujeto a rendimientos crecientes. Sin embargo, los teóricos económicos modernos han abandonado efectivamente la idea de que sea útil o posible formular una justificación teórica de leyes de rendimientos amplias y generalizables. Más significativa ha sido la investigación reciente centrada en si, y cuándo, las industrias concretas experimentan rendimientos constantes, crecientes o decrecientes a escala; se trata de temas esencialmente empíricos que suscitan complejos problemas técnicos y analíticos y producen resultados válidos solamente para sectores industriales muy diferenciados. En este contexto, las leyes de rendimientos se reducen a hipótesis provisionales que proporcionan el punto de partida para un programa de investigación teórica y/o empírica sobre las características de una función de producción concreta. PHYLLIS DEANE

librecambio [*free trade*]. El librecambio internacional se convirtió en la teoría, en la ideología y en la política comercial dominantes en Gran Bretaña, a mediados del siglo XIX. Contó con el apoyo de los economistas políticos clásicos, desde Adam Smith hasta David Ricardo y Karl Marx. La justificación teórica fue la teoría de la ventaja comparativa de Ricardo, que suponía la movilidad interna y la inmovilidad

internacional del trabajo y del capital. En su momento más intenso, el librecambio implicaba la movilidad internacional de capital y trabajo. El librecambio estaba también asociado con el *laissez-faire*, esto es, con la libertad de empresa respecto de la regulación por parte del Estado, aunque con una marina británica hegemónica esto difícilmente quería decir el fin de la intervención estatal en la lucha por la dominación del comercio internacional.

Los desafíos a la idea del libre comercio vinieron de los rivales de Gran Bretaña en el siglo XIX, Estados Unidos y Alemania. Hamilton (1957) y List (1904) argumentaron que las naciones que comenzaban a industrializarse requerían protección antes de que el librecambio se hiciese deseable. En los años treinta se había abandonado el librecambio, incluso en Gran Bretaña, y los teóricos del comercio internacional admitieron el caso de protección para ayudar a las industrias nacientes (a veces naciones nacientes) o para explotar el poder monopolístico nacional. Pero el proteccionismo de «empobrecer-a-mi-vecino» de la crisis de los años treinta dio paso, después de la segunda guerra mundial, a una nueva ola de apoyo político y teórico al librecambio y a la libre movilidad internacional del capital, incorporada en las instituciones nacidas de los acuerdos de la posguerra. Librecambio y movilidad internacional del capital fueron adoptados por la *pax americana* dominante y se produjo un desmantelamiento sustancial de la protección entre los países industriales.

La teoría del comercio internacional se amplió para permitir la movilidad internacional de los factores y se rompió el vínculo entre librecambio y *laissez-faire*. Los argumentos proteccionistas han sido rechazados por los que utilizan la teoría de las distorsiones del mercado interior como marco para el análisis de la intervención gubernamental en el mecanismo del mercado. En este contexto, la protección por medio de la intervención en el comercio tiene que ser probablemente peor que los subsidios u otras políticas orientadas más directamente hacia objetivos políticos. De modo creciente, se argumenta que el desarrollo de la ventaja comparativa dinámica se sirve mejor a través de mercados imperfectos que de políticas gubernamentales imperfectas.

Como en el siglo XIX, tales ideas no se han visto libres de contestación. Los homólogos actuales de List y Hamilton argumentaron con éxito la sustitución de importaciones mediante una política de industrialización protegida en muchas áreas subdesarrolladas de la economía mundial, en los primeros años después de la guerra. En la Europa

oriental, a pesar de la considerable integración de sus economías nacionales, orientadas hacia la sustitución de importaciones y la autosuficiencia, tanto desde el punto de vista nacional como desde el punto de vista de un bloque comercial, siguen manteniéndose tendencias poderosas en sus mecanismos económicos.

Desde los años sesenta, las políticas de sustitución de importaciones han sido ampliamente cuestionadas. Muchos países en vías de desarrollo se orientaron hacia la exportación y se beneficiaron del acceso a los mercados mundiales y a políticas con un mayor grado de librecambio. Sin embargo, en todos los países que se están desarrollando a finales del siglo XX, el Estado ha jugado un papel estratégico y omnipresente en el proceso de desarrollo. La orientación exportadora de los países recientemente industrializados (NIC, Newly Industrializing Countries) no es una excepción, contando con una regulación omnipresente y un control del trabajo, del capital y también del comercio. Con un 20 por 100, al menos, del comercio de la OCDE controlado directamente por las corporaciones multinacionales como comercio intraempresas, un comercio más libre en el siglo XX es un eco lejano del librecambio decimonónico del *laissez-faire*.

Con una nueva crisis en la economía mundial, el proteccionismo está de nuevo en marcha. Son patentes las nuevas tensiones y contradicciones en los países industriales de Occidente, en los países socialistas y en los países en vías de desarrollo a caballo de la deuda. La libertad de intercambios, si no el librecambio, será una dimensión central del debate político y económico en el futuro previsible. H. DAVID EVANS

Bibliografía

Hamilton, A., «Encouragement of trade», y «Encouragement of manufactures», en R. B. Morris, ed., *Alexander Hamilton and the Founding of the Nation*, Nueva York, 1957.

List, F., *The National System of Political Economy*, Londres, 1904 (hay trad. cast.: *Sistema nacional de economía política*, Madrid, 1955).

Lecturas complementarias

Corden, W. M., *Trade Policy and Economic Welfare*, Oxford, 1974 (hay trad. cast.: *Política comercial y bienestar económico*, Madrid, 1978).

Evans, H. D., y P. Alizadeh, «Trade, industrialisation and the visible hand», *Journal of Development Studies* (octubre de 1984).

Kenen, P. B., y R. W. Jones, eds., *Handbook of International Economics*, vol. 1, Amsterdam, 1984.
Roemer, J. E., *A General Theory of Exploitation and Class*, Cambridge, Mass., 1982.

Véase también COMERCIO INTERNACIONAL; «LAISSEZ-FAIRE».

liquidez [*liquidity*]. Puede decirse que la discusión de Keynes sobre los incentivos y consecuencias de la *liquidez* es una de las principales innovaciones de la *Teoría general*. Se dice que los activos son más o menos líquidos según la facilidad y certeza con que pueden convertirse en dinero, el activo líquido por excelencia. No existe un patrón absoluto de liquidez, como dijo Keynes, sino meramente una escala de liquidez, e incluso esta última es un concepto «vago en parte», que cambia «de tiempo en tiempo y dependiendo de las prácticas sociales y de las instituciones». Así, por ejemplo, hoy los depósitos de las cooperativas de construcción, fijados en términos monetarios y convertibles a petición o a corto plazo, pueden considerarse como muy líquidos, en contraste con la propiedad fija que puede ser difícil de vender y cuyo precio de mercado puede variar. En el pasado, sin embargo, la tierra y la propiedad fija han sido consideradas como activos muy líquidos, debido a sus mercados bien desarrollados. Así, mientras que los patrones objetivos de liquidez pueden ser difíciles de calibrar, dada la naturaleza esencialmente *subjetiva* de los juicios sobre la liquidez, esta última puede inferirse de las primas de liquidez que los tenedores de riqueza tienen que buscar en los diversos activos. En términos generales, el interés es la recompensa por renunciar a la liquidez, y cuanto menos líquido sea un activo mayor debe ser la recompensa, esto es, mayor el premio o prima por la liquidez. Dado un tipo de interés positivo, el problema consiste en explicar por qué la gente mantiene cierta cantidad de dinero, es decir, qué es lo que motiva la «preferencia por la liquidez».

Keynes identificó tres motivos: 1. El llamado *motivo transacción* tiene fuertes raíces en la teoría monetaria clásica, derivada de la necesidad de financiar los gastos netos corrientes, y habitualmente toma su forma según líneas clásicas como una función del nivel de renta (a menudo se supone que es proporcional al mismo). 2. No todas las transacciones pueden anticiparse con certeza; de ahí la necesidad de

una liquidez adicional para asegurarse frente a la posibilidad de que puedan ser necesarias transacciones imprevistas y puedan, por tanto, suponer costes sustantivos al tener que transformar activos no líquidos en dinero a corto plazo. A esto Keynes lo llamó *motivo precaución* y también se relaciona generalmente con los niveles de renta. 3. El *motivo especulación* desarrolla el tema keynesiano de la incertidumbre y se separa de la identificación clásica de los saldos de dinero como fijados en relación con la renta, por medio de los prerrequisitos de la estructura de las transacciones.

El motivo especulación para mantener saldos en dinero se deriva de la incertidumbre acerca del tipo futuro de interés y, por tanto, de las diferentes expectativas sobre los precios futuros de los activos de renta fija. Esto motiva la posibilidad de obtener ganancias o pérdidas de capital, al sobrevalorar o subvalorar la futura evolución del mercado. Así, si un inversionista anticipa una caída (o un aumento) del tipo de interés, las ganancias (o pérdidas) de capital pueden producirse (o evitarse) transformando dinero (o bonos) en bonos (o dinero), anticipándose al mercado. Suponiendo que las expectativas se refieran al tipo de interés corriente relativo a un cierto «nivel normal a largo plazo», y que dicho tipo esté subjetivamente determinado de modo que tengamos una distribución de expectativas, la cantidad de dinero que el público en general prefiere mantener variará suave e inversamente al tipo de interés. Esta identificación del motivo especulación rompe el vínculo entre renta y saldos monetarios que apuntala la creencia clásica en la neutralidad del dinero, con implicaciones de largo alcance.

Además, la insistencia keynesiana en la liquidez como un concepto generalizado, tipificada pero no agotada en un caso extremo por el dinero, tiene dos importantes consecuencias adicionales. En primer lugar, y menos desarrollado en la literatura, está el lamento de Keynes sobre el motivo especulación para mantener dinero como un obstáculo para la acumulación y, por tanto, para la riqueza. En segundo lugar tenemos la posición poskeynesiana de que la línea entre dinero y deudas sólo puede trazarse de un modo arbitrario, y que en una economía industrial avanzada existen cada vez más sustitutivos próximos, con el resultado de que la restricción monetaria debe ampliarse para abarcar la desintermediación en activos no monetarios, pero todavía efectivamente líquidos que seguirían bajo el control tradicional. Aunque teóricamente es convincente, los problemas prácticos implicados en este planteamiento son enormes y han contribuido a la desconfian-

za poskeynesiana frente a la política monetaria como componente importante de la dirección de la demanda. JANE HUMPHRIES

Lecturas complementarias
Goodhart, C. A. E., «The importance of money», en *Monetary Theory and Practice*, Londres, 1984.
Keynes, J. M., *The General Theory of Employment, Interest and Money* (1936), Londres, 1964 (hay trad. cast.: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, 1963[6]; y cat.: *La teoria general de l'ocupació, l'interès i el diner*, Barcelona, 1987).
The Committee on the Working of the Monetary System (Radcliffe Report), Cmnd 827, HMSO, Londres, 1969.

Véase también DINERO; INVERSIÓN.

macroeconomía [*macroeconomics*]. La macroeconomía se refiere a la explicación y valoración de los resultados de la economía desde el punto de vista *agregado*. De acuerdo con ello, concentra su atención sobre magnitudes tales como la renta nacional, la extensión del paro, el nivel general de precios y su tasa de variación, la tasa de crecimiento económico y la balanza de pagos en su conjunto. Por lo tanto, debe contrastarse con la microeconomía, que se refiere más bien al proceso de toma de decisiones *individuales*, como, por ejemplo, las decisiones de producción de una empresa en concreto, y a los precios *relativos* de los bienes y factores de producción que compiten entre sí.

Existe un acuerdo prácticamente universal por el que la macroeconomía moderna data de la publicación de la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, de Keynes, en 1936, que por supuesto refleja la experiencia de la Gran Depresión. Antes de dicha época, los economistas creían que la economía tendería de manera natural al nivel de renta de pleno empleo si se la dejaba funcionar libremente y se permitía que la competencia actuase sin trabas. Además, se argumentaba que las autoridades gubernamentales poco o nada podían hacer para acelerar el proceso hacia el pleno empleo, dado que cualquier intento de promover programas de obras públicas drenaría necesariamente recursos del sector privado, de manera que el impacto *neto* de tales políticas en el empleo sería mínimo. Keynes trató de negar esta opinión, conocida como «punto de vista del Tesoro». La revolución keynesiana produjo la racionalización teórica para justificar la intervención gubernamental en la economía y argumentó que las políticas expansionistas, monetaria y fiscal, podían generar un aumento de la producción y el empleo. En estas estrategias de *dirección de la demanda*, orientadas al modo keynesiano, las variaciones del gasto gubernamental y de los impuestos se convirtieron en el principal instrumento de control, y por ello la política fiscal intervencionista vino a identificarse netamente con el keynesianismo.

A pesar del éxito evidente de las políticas keynesianas en el período de la posguerra, esta filosofía se vio cada vez más sometida a ataques. Las críticas monetaristas, subrayando los aspectos presupuestarios de tales políticas, señalaron las consecuencias inflacionistas de los déficits y sugirieron que cualquier estímulo beneficioso para la economía sólo sería de corta duración. Buena parte de esta crítica destacaba el tratamiento inadecuado de la formación de expectativas, especialmente en los mercados de trabajo, que caracterizaba los primeros modelos orientados al modo keynesiano. En años recientes ha surgido una rama más radical del monetarismo que, subrayando la formación de las *expectativas racionales*, ha sugerido que las políticas de dirección de la demanda son completamente inútiles *incluso a corto plazo* para influir en variables reales como la producción y el empleo. Según esto, la *nueva macroeconomía clásica* sugiere que la política macroeconómica debe orientarse hacia la oferta. La economía de la oferta argumenta que el sistema económico tenderá a su propio nivel de producción de pleno empleo «natural» y que debe dirigirse la atención al aumento de este nivel natural promoviendo incentivos para poner en marcha el esfuerzo, el riesgo, la innovación y así sucesivamente. Las estrategias de la oferta se ven reforzadas por la ausencia de inflación que genera incertidumbre y eleva los tipos de interés. Según esto, se concentra la atención en el control de la oferta monetaria, y la política fiscal se subordina a los objetivos de la oferta monetaria. Así, la nueva macroeconomía clásica es, en gran medida, una vuelta a la ortodoxia prekeynesiana, aunque con una presentación mucho más sofisticada. G. K. SHAW

Lecturas complementarias

Dornbusch, R., y S. Fischer, *Macroeconomics*, Nueva York, 1984[3] (hay trad. cast.: *Macroeconomía*, Madrid, 1985[3]).
Greenaway, D., y G. K. Shaw, *Macroeconomics: Theory and Policy in the UK*, Oxford, 1983.

Véase también ECONOMÍA KEYNESIANA; MONETARISMO.

Malthus, Thomas Robert (1766-1834). Thomas Robert Malthus, una de las principales figuras de la escuela clásica inglesa de economía política, nació cerca de Guildford, Surrey. Ingresó en el Jesus College

de Cambridge en 1784, graduándose en matemáticas en 1788 y fue *fellow* del mismo desde 1793 hasta su matrimonio en 1804. Desde 1805 hasta su muerte fue catedrático de historia y economía política en el Haileybury College, fundado poco antes por la Compañía de las Indias Orientales para la educación de sus cadetes. La tranquilidad de su vida y la gentileza de su personalidad contrastan agudamente con la dureza de sus doctrinas y las intensas controversias que éstas evocan.

La contribución más famosa de Malthus a la economía política clásica fue la teoría establecida en 1798, en su *Ensayo sobre el principio de la población*: «La población, si no encuentra obstáculos, aumenta en progresión geométrica. Los alimentos tan sólo aumentan en progresión aritmética ... Para que se cumpla la ley de nuestra naturaleza, según la cual el alimento sea indispensable a la vida, los efectos de estas dos fuerzas tan desiguales deben ser mantenidos al mismo nivel. Esto implica que la dificultad de la subsistencia ejerza sobre la fuerza de crecimiento de la población una fuerte y constante presión restrictiva».

En la primera edición de su *Ensayo*, Malthus identificó los frenos a la población como preventivos (evitando el crecimiento de nueva población) o positivos (eliminando población existente); de aquí se seguía la cruda conclusión de que «la fuerza superior de crecimiento de la población no puede ser frenada sin producir miseria o vicio». En la segunda edición (1803), muy aumentada, amplió la categoría de los frenos preventivos, para incluir la «abstención moral», admitiendo así la posibilidad de que la población fuera contenida sin necesidad de que la miseria o el vicio fuesen consecuencias necesarias. Pero aun cuando se la modifica de este modo, la doctrina de Malthus parece imponer todavía estrechos límites a las posibilidades de crecimiento económico y mejora social. En consecuencia, idealistas y reformadores han criticado duramente las implicaciones de la teoría, pero sus colegas economistas aceptaron sus premisas y su lógica, y durante la mayor parte del siglo XIX se mantuvo como uno de los «principios de economía política» aceptados.

Malthus fue uno de los primeros economistas en establecer (en 1815) la teoría de la renta como un excedente, teoría que también se asocia por lo general al nombre de su contemporáneo y amigo David Ricardo. Ambos fueron seguidores de Adam Smith, pero la manera de Malthus de desarrollar el sistema de Smith difería significativamente de como lo desarrolló Ricardo, especialmente en su utilización del análi-

sis de la demanda y la oferta en la teoría del valor, en contraste con el énfasis de Ricardo en las cantidades de trabajo, y en su explicación de la «caída histórica» de los beneficios en términos de competencia de capitales más que por la «necesidad de recurrir a tierras de calidad inferior», que Ricardo destacaba.

Desde la época de Keynes, la diferencia entre Malthus y Ricardo que atrajo más atención se refiere a «la posibilidad de una sobreproducción general». En un largo debate, Ricardo argumentó la validez de la ley de Say, según la cual «la oferta crea su propia demanda», en tanto que Malthus afirmaba la posibilidad de un exceso de ahorro (e inversión), produciéndose un exceso de oferta de mercancías. La lógica superior de Ricardo logró la aceptación de la ley de Say durante más de un siglo, pero los economistas modernos ven ahora que los *Principios de economía política* de Malthus contienen muchas intuiciones que anticipan las teorías de la inversión y del empleo del siglo XX. R. D. COLLISON BLACK

Bibliografía

Malthus, T. R., *An Essay on the Principle of Population*, Londres, 1798 (hay trad. cast.: *Primer ensayo sobre la población*, Madrid, 1966; y cat.: *Un assaig sobre el principi de població*, Barcelona, 1985); 2.ª ed. inglesa, 1803 (hay trad. cast.: *Ensayo sobre el principio de la población*, México, 1951).

—, *The Principles of Political Economy, Considered with a View to their Practical Application*, Londres, 1820 (2.ª ed., 1836) (hay trad. cast.: *Principios de economía política*, México, 1977).

Lecturas complementarias

James, P., *Population Malthus, His Life and Times*, Londres, 1979.

Petersen, W., *Malthus*, Londres, 1979.

marginal, análisis. Véase ANÁLISIS MARGINAL.

Marshall, Alfred (1842-1924). El economista inglés Alfred Marshall fue una de las figuras dominantes en su campo durante las últimas décadas del siglo XIX y primeras del XX. Su obra maestra de 1890, los *Principios de economía*, introdujo muchos de los instrumentos y conceptos que los economistas emplean en la teoría de los precios hasta el día de hoy. El libro presenta también una influyente síntesis de las teorías anteriores del valor y de la distribución.

Marshall nació el 26 de julio de 1842 en Bermondsey, en las afueras de Londres; su padre William era, en aquella época, empleado del Banco de Inglaterra. Alfred fue educado en la Merchant Taylors' School, revelando allí su aptitud para las matemáticas. Un poco en contra de los deseos de su padre, ingresó en el St. John's College de Cambridge, para cursar matemáticas, graduándose en 1865 como *second Wrangler* (calificación elevada). Fue elegido entonces para un *fellowship* (beca) en St. John's. Abandonando pronto las matemáticas por la ética y la psicología, su creciente interés por las cuestiones sociales le llevó a la economía, que hacia 1870 había elegido como la tarea de su vida. Tomó parte importante en la enseñanza de ciencias morales hasta que dejó Cambridge en 1877, por el matrimonio con su otrora alumna, Mary Paley.

Aunque Marshall publicaba poco, estos primeros años fueron los formativos para sus opiniones económicas. Dominaba la tradición clásica de A. Smith, D. Ricardo y J. S. Mill, y se sintió atraído hacia un planteamiento matemático por la temprana familiaridad con los trabajos de A. A. Cournot y J. H. von Thünen. La prioridad de la «revolución» marginal de los primeros años de la década de 1870 corresponde claramente a W. S. Jevons, L. Walras y C. Menger, pero Marshall había estado trabajando en la misma línea antes de 1870. Sin embargo, su actitud hacia estos nuevos desarrollos se mostró poco entusiasta y fue siempre reacio a publicar ejercicios meramente teóricos. Influencias significativas más generales en este primer período fueron las de H. Sidgwick (acaso más personal que intelectual), H. Spencer y G. W. F. Hegel. Los dos últimos, en sintonía con el espíritu de la época, llevaron a Marshall hacia una visión orgánica y biológica de la sociedad. Los primeros escritores socialistas le parecieron emotivamente atractivos, pero poco realistas en sus opiniones, así como en las posibilidades evolucionistas de la naturaleza humana. Algo más tarde apreció mérito en el programa de la escuela histórica alemana de economía, pero lamentó su postura antiteórica. Fue a partir de estas y otras varias fuentes, incluyendo una activa investigación de los hechos, que destiló y meditó largamente su sutil, complejo y ecléctico planteamiento de las cuestiones económicas.

Marshall volvió a Cambridge en 1885, desde su exilio en Bristol y Oxford, como profesor de economía política y líder reconocido de los economistas británicos. Ya había empezado a trabajar en sus *Principios*. Sus dos primeras publicaciones significativas habían apareci-

do en 1879. Una de ellas era una selección de capítulos teóricos de un libro nunca acabado sobre comercio exterior, impresa por Sidgwick para la circulación privada, bajo el título de *The Pure Theory of Foreign Trade: The Pure Theory of Domestic Values*. Estos soberbios capítulos hicieron mucho por consolidar la reputación de Marshall entre los economistas británicos. La otra publicación fue un libro con apariencia de manual, *Economics of Industry*, escrito con su esposa, que anunciaba muchas de las ideas de los *Principios*. Fue este trabajo el primero que presentó las opiniones de Marshall a la consideración de los economistas extranjeros.

Marshall residió en Cambridge durante el resto de su vida, renunciando a su cátedra en 1908 para dedicar todas sus energías a escribir. Los años fueron exteriormente tranquilos y dominados por la lucha interior para presentar una expresión adecuada de su vasto acervo de conocimientos. El primer volumen de lo que pretendía ser un trabajo en dos volúmenes sobre *Principios de economía* apareció en 1890 y cimentó su reputación internacional. Aunque este primer volumen tuvo ocho ediciones, el segundo volumen progresó poco; tenía que cubrir los temas del dinero, fluctuaciones económicas, comercio internacional, trabajo y organización industrial. Entre los conceptos famosos introducidos en los *Principios*, como pronto empezó a ser conocido, se encontraban el excedente del consumidor, el análisis a largo y corto plazo, la empresa representativa y las economías externas. La aclaración y crítica de estos conceptos y de otros relacionados con ellos iban a ocupar a los economistas de habla inglesa durante muchos años.

En 1903, bajo la influencia de las discusiones arancelarias, Marshall se embarcó en un tratado sobre industrias nacionales y comercio internacional. También demoró mucho su publicación, y cuando apareció en 1919 *Industry and Trade* sólo desarrolló sus primitivas intenciones de un modo incompleto. El tono del libro, más histórico y descriptivo que teórico, hubiera encontrado un mejor acomodo entre los historiadores económicos que entre los economistas. Los años que le quedaban los dedicó a un último esfuerzo para recuperar algo de su anterior trabajo inédito. Algunas primeras contribuciones importantes sobre las teorías del dinero y del comercio internacional vieron por fin la luz en *Money, Credit and Commerce* en 1923, pero el libro no pasa de ser un pastiche insatisfactorio. Marshall murió el 13 de julio de 1924, a la edad de ochenta y un años; había dejado por

hacer mucho de lo que hubiera querido, pero esto no le impidió conquistar un puesto de grandeza.

Durante sus años como profesor, Marshall contribuyó a la implantación del estudio especializado de su materia en Cambridge, que con el tiempo se convirtió en un centro principal de estudio e investigación económicos. Como docente y como asesor inspiró a sus estudiantes con sus propias, elevadas y desinteresadas ambiciones por su tema. Entre los varios estudiantes que iban a alcanzar preeminencia profesional e influencia hay que mencionar especialmente a A. C. Pigou y J. M. Keynes. En el ámbito nacional, Marshall fue una figura pública y desempeñó un papel importante en las encuestas gubernamentales y en la profesionalización de la economía en Gran Bretaña. Internacionalmente, fue cosmopolita en sus perspectivas y mantuvo estrecho contacto con los economistas y con los acontecimientos económicos del extranjero.

Marshall se preocupó por influir en los acontecimientos y por el futuro de Gran Bretaña, y especialmente de sus ciudadanos más pobres y menos privilegiados. Sin embargo, prefirió mantenerse por encima de las controversias corrientes, científicas o relativas a la política, en la convicción de que el trabajo «constructivo» y el estudio paciente proporcionarían el camino más seguro, aunque fuese más lento, hacia los objetivos esperados. Su deseo de continuidad histórica y de evitar la controversia le llevó con frecuencia a subestimar la novedad de sus ideas y a exagerar su proximidad a las de sus predecesores clásicos. JOHN K. WHITAKER

Lecturas complementarias

Guillebaud, C. W., ed., *Marshall's Principles of Economics, Variorum Edition*, Londres, 1965.
Pigou, A. C., ed., *Memorials of Alfred Marshall*, Londres, 1925.
Whitaker, J. K., ed., *The Early Economic Writings of Alfred Marshall, 1867-1890*, Londres, 1975.

Véase también ECONOMÍA NEOCLÁSICA.

Marshall-Lerner, criterio [*Marshall-Lerner criterion*]. Este criterio recibe su nombre del economista inglés Alfred Marshall y del economista norteamericano Abba Lerner. Es una sencilla condición que mues-

tra si una devaluación de la moneda de un país mejorará su balanza comercial. Esta mejora no se produce necesariamente, dado que por lo general una devaluación abarata el valor de cada unidad de las exportaciones del país en divisas y puede no abaratar el valor de cada unidad de sus importaciones. Si la balanza comercial tiene que mejorar después de la devaluación, las exportaciones tienen que aumentar lo suficiente, y/o las importaciones disminuir lo suficiente, para compensar cualquier abaratamiento relativo de las exportaciones. El abaratamiento relativo de las exportaciones se llama «empeoramiento de la relación real de intercambio del país».

El criterio Marshall-Lerner establece que «la balanza comercial de un país mejorará después de una depreciación de su moneda si [el valor positivo de] la elasticidad de la demanda exterior de sus exportaciones y su [valor positivo de la] elasticidad de la demanda de importaciones suman juntas más de la unidad». (La elasticidad de la demanda de una mercancía muestra el incremento porcentual de la cantidad demandada después de una disminución del 1 por 100 en el precio de la mercancía.) El criterio Marshall-Lerner es apropiado si son de aplicación los siguientes supuestos simplificadores: las exportaciones del país tienen una oferta infinitamente elástica (los precios de exportación son constantes en moneda nacional); la oferta mundial de importaciones hacia el país es infinitamente elástica (los precios de importación son constantes en divisas); y la balanza comercial no tiene, de entrada, ni déficit ni superávit. En tales circunstancias, una devaluación que disminuya un x por 100 causará una reducción del x por 100 en los ingresos en divisas por cada unidad de exportaciones y no modificará los ingresos en divisas por cada unidad de importaciones; en otras palabras, ocasionará un empeoramiento del x por 100 en la relación real de intercambio. Pero también producirá un aumento del volumen de exportación y una reducción del volumen de importación, que juntos sumarán más de un x por 100 y así pesarán más que este empeoramiento de la relación real de intercambio.

Hay que hacer algunas reservas o cualificaciones al criterio Marshall-Lerner si los supuestos mencionados en el párrafo anterior no se cumplen. Por ejemplo, si los precios de las exportaciones en divisas están en parte ligados a los precios de los competidores extranjeros en divisas, entonces el empeoramiento de la relación real de intercambio después de una devaluación será menor y será más fácil conseguir una mejora de la balanza comercial. Por el contrario, una

devaluación que se produzca partiendo de una situación inicial de déficit requerirá en general respuestas de mayor entidad si ha de mejorar la balanza comercial. Las elasticidades de exportación e importación tendrán entonces que sumar más que la unidad para que una devaluación tenga éxito.

La teoría moderna de la balanza de pagos, desarrollada después de la segunda guerra mundial, ha sugerido algunas modificaciones fundamentales del criterio Marshall-Lerner. En primer lugar, una devaluación llevará normalmente a aumentos de los costes y precios nacionales. Esta inflación interior puede total o parcialmente perturbar el estímulo para la promoción de las exportaciones y la reducción de las importaciones. La segunda modificación viene sugerida por las técnicas del análisis keynesiano del «multiplicador»: cualquier mejora de la balanza comercial aumentará las rentas y los gastos interiores, absorbiendo más importaciones, y anulando de este modo, en todo o en parte, la mejora inicial. La tercera corrección ha sido sugerida por la «teoría monetaria de la balanza de pagos». Cualquier mejora de la balanza comercial puede ocasionar una afluencia monetaria, un estímulo para el gasto en el interior y aumentos adicionales de las importaciones que pueden anular la mejora inicial. Estos tres desarrollos han dejado claro que el éxito de una devaluación depende no sólo de la dimensión de las elasticidades de exportación e importación, como sugería el criterio Marshall-Lerner, sino también del proceso inflacionista interior, de la expansión de la renta interior y de lo que pase con las condiciones monetarias interiores. DAVID VINES

Lectura complementaria

Stern, R. M., *The Balance of Payments: Theory and Policy*, Londres, 1973.

Véase también BALANZA DE PAGOS; COMERCIO INTERNACIONAL.

Marx, Karl Heinrich (1818-1883). Marx fue un científico social y un revolucionario alemán, cuyo análisis de la sociedad capitalista cimentó la base teórica del movimiento político que lleva su nombre. La principal contribución de Marx reside en su énfasis sobre el papel del factor económico —el modo cambiante en que la gente ha reproducido sus medios de subsistencia— en la formación del curso de la historia.

Esta perspectiva ha tenido una considerable influencia en todas las ramas de las ciencias sociales.

Karl Heinrich Marx nació en la ciudad de Tréveris, en el distrito de Mosela, en la Renania prusiana, el 5 de mayo de 1818. Descendía de una larga sucesión de rabinos, tanto por parte de su padre como de su madre. Su padre, prestigioso abogado en Tréveris, había aceptado el bautismo como protestante, a fin de poder proseguir su carrera. El ambiente del hogar de Marx fue permeado por la Ilustración y él asimiló una cierta cantidad de ideas románticas y socialistas primitivas del barón Von Westphalen, con cuya hija Jenny se comprometió en 1835 y más tarde se casó. El mismo año dejó el gimnasio (escuela superior) local y se matriculó en la Universidad de Bonn. Al año siguiente se trasladó a la Universidad de Berlín, donde adoptó pronto la filosofía dominante, el hegelianismo. Con el propósito de llegar a ser profesor universitario, Marx obtuvo su doctorado en 1841, con una tesis sobre la filosofía griega posterior a Aristóteles.

Desde 1837, Marx había estado profundamente implicado en el movimiento de los jóvenes hegelianos. Este grupo se adhirió a una crítica radical del cristianismo y, por implicación, a una oposición liberal a la autocracia prusiana. A causa del gobierno prusiano su carrera universitaria se encontró estancada, y Marx se pasó al periodismo. En octubre de 1842 se convirtió en editor, en Colonia, del influyente *Rheinische Zeitung*, un periódico liberal apoyado por los industriales renanos. Los incisivos artículos de Marx, particularmente sobre cuestiones económicas, indujeron al gobierno a cerrar el periódico, y él decidió emigrar a Francia.

París era entonces el centro del pensamiento socialista y, desde su llegada a finales de 1843, Marx contactó rápidamente con grupos organizados de trabajadores alemanes emigrados y con diversas sectas de socialistas franceses. También editó *Los anales franco-alemanes*, de corta vida, que pretendían tender un puente entre el naciente socialismo francés y las ideas de los hegelianos radicales alemanes. Fue también en París donde Marx inició su colaboración, que se prolongaría durante toda su vida, con Friedrich Engels. Durante los primeros meses de su estancia en la capital francesa, Marx se convirtió rápidamente en un comunista convencido y escribió sus opiniones en una serie de manuscritos conocidos como *Manuscritos: economía y filosofía*, (1844). En ellos bosquejó una concepción humanística del comunismo, influida por la filosofía de Ludwig Feuerbach y basada en un con-

traste entre la naturaleza alienada del trabajo bajo el capitalismo y una sociedad comunista en la que los seres humanos desarrollaran libremente su naturaleza en la producción cooperativa. Por primera vez aparecían juntos, si no todavía unidos, los que Engels describió como los tres elementos constituyentes del pensamiento de Marx: la filosofía idealista alemana, el socialismo francés y la economía inglesa. Sobre estos manuscritos (por lo menos en Occidente) muchos estudiosos reorientaron la interpretación de Marx, en la medida en que se consideraban su trabajo más importante. No se publicaron hasta principios de la década de 1930 y no atrajeron la atención pública hasta después de la segunda guerra mundial; ciertas facetas de los manuscritos fueron asimiladas pronto al existencialismo y humanismo entonces tan en boga: proporcionaban una base para el socialismo no estalinista que era más atractiva que los manuales sobre materialismo dialéctico.

Vistos en su propia perspectiva, estos manuscritos no eran, de hecho, más que un punto de partida para Marx; una inicial y exuberante efusión de ideas para ser retomadas y desarrolladas en escritos económicos posteriores, particularmente en los *Grundrisse* (1857-1858) y en *El capital* (1.er vol., 1867). En estos últimos trabajos, los temas de los *Manuscritos* de 1844 serían ciertamente expuestos de un modo más sistemático, con mayor detalle y con una panorámica económica e histórica mucho más sólida; pero la inspiración o visión central iba a permanecer inalterada: la alienación del hombre en la sociedad capitalista y la posibilidad de su emancipación, del control de su propio destino a través del comunismo.

A causa de su periodismo político, Marx fue expulsado de París a finales de 1844. Se trasladó (con Engels) a Bruselas, donde permaneció durante los tres años siguientes. Visitó Inglaterra, entonces el país industrial más avanzado del mundo, donde la familia de Engels tenía intereses en las hilaturas de algodón, en Manchester. Mientras estuvo en Bruselas, Marx se dedicó a un estudio intensivo de la historia. Lo plasmó en un manuscrito conocido como *La ideología alemana* (también publicado póstumamente); su tesis básica era que «la naturaleza de los individuos depende de las condiciones materiales que determinan su producción». Marx trazó la historia de los diferentes modos de producción y predijo el colapso del actual —el capitalismo— y su sustitución por el comunismo.

Al mismo tiempo que estaba comprometido con su trabajo teórico, Marx se fue comprometiendo también en la actividad política y

en polémicas (como *Miseria de la filosofía*, 1847) contra lo que él consideraba ser el socialismo excesivamente idealista de Pierre Joseph Proudhon. Se adhirió a la Liga Comunista, una organización de trabajadores alemanes emigrados con su centro en Londres, para los que él y Engels se convirtieron en los principales teóricos. En una conferencia de la Liga en Londres, a finales de 1847, Marx y Engels fueron encargados de escribir *El Manifiesto Comunista* (1848), una declaración que iba a ser la expresión más sucinta de sus concepciones. Apenas se había publicado el *Manifiesto* cuando estalló la ola de revoluciones de 1848 en Europa.

A principios de 1848 Marx volvió a París, donde había estallado la primera de dichas revoluciones. Después fue a Alemania, donde fundó, de nuevo en Colonia, el *Neue Rheinische Zeitung*. Este periódico, ampliamente influyente, apoyaba una línea democrática radical contra la autocracia prusiana. Marx dedicó sus mayores energías a su edición, dado que la Liga Comunista había sido virtualmente disuelta. Sin embargo, al remitir la marea revolucionaria, el periódico de Marx fue suprimido. Él buscó refugio en Londres, en mayo de 1849, comenzando la «larga noche en vela del exilio» que debía durar todo el resto de su vida.

Establecido en Londres, Marx alimentó cierto optimismo sobre la inminencia de un nuevo estallido revolucionario en Europa, y se volvió a adherir a la rejuvenecida Liga Comunista. Escribió dos largos opúsculos sobre la revolución de 1848 en Francia y sus consecuencias, titulados *La lucha de clases en Francia* (1850) y *El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte* (1852). Pero pronto se convenció de que «una nueva revolución sólo es posible a consecuencia de una nueva crisis», y se dedicó al estudio de la economía política, para determinar las causas y condiciones de esta crisis.

Durante la primera mitad de la década de 1850, la familia Marx vivió en un apartamento de tres habitaciones, en el barrio del Soho de Londres, en una situación de considerable pobreza. Los Marx ya tenían cuatro niños a su llegada a Londres y pronto nacieron otros dos. De éstos, sólo tres sobrevivieron al período del Soho. La principal fuente de ingresos de Marx en esta época (y después) era Engels, que disfrutaba de una renta creciente del negocio de algodón de su padre en Manchester. La ayuda de Engels fue complementada por los artículos semanales que Marx escribía como corresponsal extranjero para el *New York Daily Tribune*. Algunas herencias a finales de los

años cincuenta y primeros sesenta suavizaron un tanto la situación financiera de Marx, pero hasta 1869 no tuvo una renta suficiente y segura que le fue asignada por Engels.

No es extraño que el trabajo más importante de Marx sobre economía política progresase lentamente. Hacia 1857-1858 había producido un gigantesco manuscrito de ochocientas páginas; un borrador de un trabajo que pretendía tratar del capital, la propiedad de la tierra, el trabajo asalariado, el Estado, el comercio exterior y el mercado mundial. Este manuscrito, conocido como *Grundrisse* (o «esbozo») no se publicó hasta 1941. A principios de los años sesenta interrumpió su trabajo para componer tres grandes volúmenes, titulados *Historia crítica de la teoría de la plusvalía* (1861-1863), que criticaban a sus predecesores en la economía política, particularmente a Adam Smith y David Ricardo.

No fue hasta 1867 que Marx pudo publicar los primeros resultados de su trabajo en el primer volumen de *El capital*, dedicado a un estudio del proceso de producción capitalista. Aquí elaboró su versión de la teoría del valor trabajo y su concepción de la plusvalía y de la explotación, que llevaría en último término a una tasa decreciente del beneficio y al hundimiento del capitalismo. Los volúmenes segundo y tercero estaban en gran medida terminados en los años sesenta, pero Marx trabajó sobre los manuscritos durante el resto de su vida. Engels los publicó después de su muerte. En su principal obra, el objetivo declarado por Marx era el de analizar «el nacimiento, vida y muerte de un organismo social dado y su sustitución por otro, de orden superior». Para alcanzar este objetivo, Marx asumió los conceptos de los economistas «clásicos», que eran todavía los instrumentos de análisis económico generalmente aceptados, y los utilizó para llegar a conclusiones muy diferentes. Ricardo había efectuado una distinción entre valor de uso y valor de cambio. El valor de cambio de un objeto era algo separado de su precio y consistía en la cantidad de trabajo incorporado en los objetos producidos, aunque Ricardo pensaba que el precio, de hecho, tendía a aproximarse al valor de cambio. Así, a diferencia de análisis posteriores, el valor de un objeto venía determinado por las circunstancias de su producción, más que por las de la demanda. Marx tomó estos conceptos, pero en su intento de demostrar que el capitalismo no era estático, sino un sistema históricamente relativo de explotación de clase, complementó los puntos de vista de Ricardo introduciendo la idea de plusvalía. La plusvalía se definía como

la diferencia entre el valor de los productos del trabajo y el coste de producción de la fuerza de trabajo, es decir, de la subsistencia del trabajador; porque el valor de cambio de la fuerza de trabajo era igual a la cantidad de trabajo necesaria para reproducir dicha fuerza de trabajo y ésta era normalmente mucho menor que el valor de cambio de los productos de la fuerza de trabajo.

La parte teórica del primer volumen se divide con mucha facilidad en tres secciones. La primera es una reescritura de *Contribución a la crítica de la economía política* (1859) y analiza las mercancías, en el sentido de objetos externos que satisfacen necesidades humanas, y su valor. Marx establece dos clases de valor —valor de uso, o utilidad de algo, y valor de cambio, que viene determinado por la cantidad de trabajo incorporado en el objeto—. El trabajo era también de doble naturaleza, según si producía valores de uso o valores de cambio. Porque «es preciso reducir los valores de cambio de las mercancías a algo que les sea común», y como lo único que tienen en común es el trabajo, éste tiene que ser la fuente del valor. Pero, dado que evidentemente algunas personas trabajan más deprisa o mejor que otras, este trabajo tiene que ser una especie de tiempo de trabajo en promedio, «socialmente necesario». Aquí sigue una difícil sección sobre la forma del valor y el primer capítulo termina con una consideración de la mercancía como valor de cambio, describiendo el «carácter fetichista de la mercancía», en un pasaje que recuerda la descripción de la alienación en los *Manuscritos* de París (1844) y (aún más) la *Nota sobre James Mill*. «Para hallar una analogía pertinente —decía Marx en este punto— debemos buscar amparo en las neblinosas comarcas del mundo religioso. En éste, los productos de la mente humana parecen figuras autónomas, dotadas de vida propia, en relación unas con otras y con los hombres. Otro tanto ocurre en el mundo de las mercancías con los productos de la mano humana.» La sección terminaba con un capítulo sobre el intercambio y una exposición del dinero como medio para la circulación de mercancías, expresión material de sus valores y medida universal de valor.

La segunda sección era breve y trataba de la transformación del dinero en capital. Antes de la época capitalista, la gente vendía mercancías por dinero, para comprar más mercancías. En la época capitalista, en lugar de vender para comprar, la gente compraba para vender más caro: compraba mercancías con su dinero, a fin de, por medio de estas mercancías, aumentar su dinero.

En la tercera sección, Marx introdujo su noción clave de la plusvalía, la idea que Engels caracterizó como el principal «descubrimiento» de Marx en economía. Marx hizo una distinción entre capital *constante*, que era «la parte del capital que se transforma en medios de producción, esto es, en materia prima, materiales auxiliares y medios de trabajo, y que no modifica su magnitud de valor en el proceso de producción», y capital *variable*. De éste dijo Marx: «la parte del capital convertida en fuerza de trabajo cambia su valor en el proceso de producción. Reproduce su propio equivalente y un excedente por encima del mismo, la plusvalía, que a su vez puede variar, ser mayor o menor». Esta variación era la tasa de plusvalía en torno a la cual se centraba la lucha entre trabajadores y capitalistas. El punto esencial era que el capitalista hacía trabajar al obrero más tiempo del meramente suficiente para incorporar en su producto el valor de su fuerza de trabajo: si la fuerza de trabajo de un obrero (aproximadamente lo que le cuesta mantenerse vivo y en buena salud) era de cuatro libras por día, el trabajador podía incorporar cuatro libras de valor en el producto en el que estaba trabajando durante ocho horas; y si trabajaba diez horas, las dos últimas horas producirían plusvalía: en este caso, una libra.

Así, la plusvalía sólo podía surgir del capital variable, no del capital constante, porque sólo el trabajo creaba valor. Dicho de modo muy sencillo, la razón de Marx para pensar que el tipo de beneficio tenía que disminuir era que, con la introducción de maquinaria, el tiempo de trabajo sería menor y de este modo produciría menos plusvalía. Por supuesto, la maquinaria aumentaría la producción y los mercados coloniales absorberían parte de la plusvalía, pero esto serían sólo paliativos y era inevitable que con el tiempo apareciera la crisis. Estos nueve primeros capítulos se complementaban con una magistral exposición histórica de la génesis del capitalismo, que ilustra mejor que cualquier otro texto el planteamiento y el método marxiano. Marx hizo particularmente un uso pionero de la información estadística oficial que iba a estar disponible desde mediados del siglo XIX en adelante.

Entretanto, Marx dedicó mucho tiempo y energía a la Primera Internacional, para cuyo Consejo General fue elegido al fundarse en 1864. Esta fue una de las razones de que se retrasase tanto en su trabajo sobre *El capital*. Fue particularmente activo en la preparación de los congresos anuales de la Internacional y en la dirección de la lucha contra el ala anarquista de la misma, encabezada por Mikhail Bakunin. Aun-

que Marx ganó esta batalla, el traslado de la sede del Consejo General de Londres a Nueva York, en 1872 —traslado que Marx apoyó—, condujo al lento declive de la Internacional. El acontecimiento político más importante durante la existencia de la Primera Internacional fue la Comuna de París, en 1871, cuando los ciudadanos de París, a consecuencia de la guerra franco-prusiana, se rebelaron contra su gobierno y dominaron la ciudad durante dos meses. Cuando se produjo la sangrienta represión de esta rebelión, Marx escribió uno de sus opúsculos más famosos —titulado *La guerra civil en Francia*—, que era una defensa entusiasta de las actividades y de los objetivos de la Comuna.

Durante la última década de su vida, la salud de Marx empeoró considerablemente y fue incapaz de los esfuerzos sostenidos de síntesis creativa que tan claramente habían caracterizado su trabajo anterior. Sin embargo, fue haciendo comentarios sustanciales sobre la política contemporánea en Alemania y Rusia. En Alemania se opuso, en su *Crítica del programa de Ghota* (1875), a la tendencia de sus seguidores Wilhelm Leibknecht y August Bebel de pactar con el socialismo de Estado de Ferdinand Lasalle, en interés de un partido socialista unido. En Rusia, en correspondencia con Vera Sassoulitch, contempló la posibilidad de que Rusia se saltase la etapa capitalista del desarrollo y construyera el comunismo sobre la base de la propiedad común de la tierra, característica del consejo de aldea, o *mir*. Sin embargo, Marx se vio perseguido cada vez más por la mala salud y viajó regularmente a balnearios europeos e incluso a Argelia en busca de su recuperación. Las muertes de su hija mayor y de su esposa ensombrecieron los últimos años de su vida, y murió en Londres el 13 de marzo de 1883.

La influencia de Marx, tan escasa durante su vida, aumentó enormemente después de su muerte. Esta influencia fue patente al principio en el crecimiento del Partido Socialdemócrata de Alemania, pero alcanzó dimensiones de ámbito mundial a continuación del éxito de los bolcheviques en Rusia, en 1917. Paradójicamente, aunque la fuerza principal del pensamiento de Marx estuvo en anticipar que una revolución proletaria inauguraría la transición al socialismo en los países industriales avanzados, el marxismo tuvo más éxito en los países en vías de desarrollo o del Tercer Mundo, como Rusia o China. Dado que los problemas de estos países eran primariamente agrarios y relacionados con el desarrollo inicial de una base industrial, se encuen-

tran necesariamente muy lejos de los planteamientos inmediatos de Marx. A un nivel más general, en lo que se refiere al conjunto de las ciencias sociales, la concepción materialista de la historia de Marx y su análisis de la sociedad capitalista lo han hecho probablemente la figura más influyente del siglo XX. DAVID MCLELLAN

Lecturas complementarias

Avineri, S., *The Social and Political Thought of Karl Marx*, Cambridge, 1968.
Cohen, G., *Karl Marx's Theory of History: A Defence*, Oxford, 1978.
Marx, K., *OME (Las Obras de Marx y Engels),* Barcelona, 1977 ss.
McLellan, D., *Karl Marx: His Life and Thought*, Nueva York, 1974.
Ollman, B., *Alienation, Marx's Conception of Man in Capitalist Society*, Cambridge, 1971.
Plamenatz, J., *Karl Marx's Philosophy of Man*, Oxford, 1975.
Suchting, W., *Marx: An Introduction*, Brighton, 1983.

Véase también ECONOMÍA MARXIANA.

maximización [*maximization*]. Según una opinión muy citada, la economía trata de «hacer lo mejor que se pueda en una situación de escasez». Muchos problemas económicos, si no la mayoría, caen dentro de este planteamiento. Por ejemplo, se supone que el consumidor elige el mejor lote de mercancías de toda la gama de posibilidades, dada la restricción que le impone su renta. Se supone que el gobierno elige sus políticas para hacer lo mejor que pueda por la sociedad en su conjunto, dadas también las restricciones con las que se enfrenta. Puede decirse que esta optimización se encuentra en el centro del análisis económico. El equivalente matemático de este problema esencialmente económico es la maximización de una función objetivo sujeta a restricciones en las variables de control.

El problema general de la maximización puede escribirse como

$$\max_{\underset{\sim}{x}} W(\underline{x}) \text{ sujeta a } \underline{x} \in X$$

donde $W(\cdot)$ es la función objetivo, $\underline{x}$ es el vector de las variables de control. Se demuestra que éstas pertenecen al conjunto X, que por lo tanto especifica las restricciones del problema. La *economía* del problema radica en la especificación de la función objetivo $W(\cdot)$ y del conjunto de restricciones $\underline{X}$. Sin embargo, una vez que éstos se especifican, tenemos que resolver todavía el problema para deducir resulta-

dos económicos adicionales de interés. Aquí es donde aparece la teoría matemática de la maximización.

Si $\underset{\sim}{x}^*$ satisface
$W(\underset{\sim}{x}^*) \geq W(\underset{\sim}{x})$ para todo $\underset{\sim}{x} \in X$

entonces se dice que $\underset{\sim}{x}^*$ es una solución *global* del problema. Por otra parte, si la desigualdad se mantiene sólo para $\underset{\sim}{x}$ en un entorno de $\underset{\sim}{x}^*$, entonces se dice que $\underset{\sim}{x}^*$ es una solución *local* del problema. *El teorema de Weierstrass* en matemáticas dice que si el conjunto X es compacto y no vacío, y si la función objetivo $W(\underset{\sim}{x})$ es continua en X, entonces existe una solución global para el problema anterior. La mayoría de los problemas económicos satisface estas condiciones. Sin embargo, ¿podemos decir algo más sobre la naturaleza de la solución $\underset{\sim}{x}^*$? La respuesta es que podemos, si definimos el conjunto $\underline{X}$ con más detalle.

Para muchos problemas económicos la restricción del conjunto $\underline{X}$ puede especificarse implícitamente como una serie de desigualdades que las variables de control tienen que satisfacer. Consideremos, por tanto, el problema

$$\text{Max } W(\underset{\sim}{x}) \text{ sujeta a } \underset{\sim}{g}(\underset{\sim}{x}) \leq \underset{\sim}{b};\ \underset{\sim}{x} \geq \underset{\sim}{O}$$

donde $\underset{\sim}{x}$ es un vector n × 1. Los vectores $\underset{\sim}{b}$ y m × 1 de las funciones $\underset{\sim}{g}$ definen las restricciones sobre $\underset{\sim}{x}$. Consideremos ahora la siguiente función

$$\pounds(\underset{\sim}{x}, \underset{\sim}{\lambda}) = W(\underset{\sim}{x}) + \underset{\sim}{\lambda} \cdot (\underset{\sim}{b} - \underset{\sim}{g}(\underset{\sim}{x}))$$

donde $\underset{\sim}{\lambda}$ es un vector m × 1 de variables auxiliares no negativas. Los m elementos de $\underset{\sim}{\lambda}$ se conocen como multiplicadores de Lagrange y $\pounds(\underset{\sim}{x}, \underset{\sim}{\lambda})$ se conoce como el lagrangiano del problema. El *teorema de Kuhn-Tucker* en programación no lineal establece las condiciones que caracterizan la solución del problema. Estas condiciones son

$$\frac{\partial \pounds}{\partial \underset{\sim}{x}}(\underset{\sim}{x}^*, \underset{\sim}{\lambda}^*) \leq \underset{\sim}{O};\ \frac{\partial \pounds(\underset{\sim}{x}^*, \underset{\sim}{\lambda}^*)}{\partial \underset{\sim}{x}} \cdot \underset{\sim}{x}^* = O;\ \underset{\sim}{x}^* \leq \underset{\sim}{O}$$

$$\frac{\partial \pounds}{\partial \underset{\sim}{\lambda}}(x^*, \underset{\sim}{\lambda}^*) \geq O;\ \underset{\sim}{\lambda}^* \cdot \frac{\partial \pounds}{\partial \underset{\sim}{\lambda}}(\underset{\sim}{x}^*, \underset{\sim}{\lambda}^*) = O;\ \underset{\sim}{\lambda}^* \geq \underset{\sim}{O}.$$

La primera parte del teorema de Kuhn-Tucker afirma que si existen $\underset{\sim}{x}^*$, $\underset{\sim}{\lambda}^*$ satisfaciendo las condiciones anteriores, entonces $\underset{\sim}{x}^*$ es una solución del problema. La segunda parte dice que si $W(\cdot)$ es cóncava, $\underset{\sim}{g}(\cdot)$ es convexa y existe algún punto $\underset{\sim}{\hat{x}}$ para el que la restricción de desi-

gualdad se satisface estrictamente; entonces, para que $\underset{\sim}{x}^*$ sea una solución del problema, debe existir un $\underset{\sim}{\lambda}^*$ tal que $\underset{\sim}{x}^*$, $\underset{\sim}{\lambda}^*$ satisfagan las condiciones de Kuhn-Tucker.

Estas condiciones proporcionan las bases para caracterizar el óptimo en la mayoría de modelos económicos. Por ejemplo, si $\underset{\sim}{x}^* \geq \underset{\sim}{O}$, entonces tenemos que

$$\frac{\partial £}{\partial \underset{\sim}{x}} (\underset{\sim}{x}^*, \underset{\sim}{\lambda}^*) = \underset{\sim}{O}$$

o bien

$$\frac{\partial W(\underset{\sim}{x}^*)}{\partial x_i} = \underset{\sim}{\lambda}^* \cdot \frac{\partial g(\underset{\sim}{x}^*)}{\partial \underset{\sim}{x}_i} \text{ para i} = 1, 2, ..., n.$$

En el caso de que el problema sea el que se le plantea al consumidor para elegir las cantidades x_i que maximizan su función de utilidad $U(\underset{\sim}{x})$, sujeta a la restricción presupuestaria

$$\sum_{i=1}^{n} p_i x_i \leq y$$

estas condiciones se convierten en

$$\frac{\partial U(\underset{\sim}{x}^*)}{\partial x_i} = \lambda p_i \quad i = 1, 2, ..., n$$

o bien

$$\frac{\partial U(\underset{\sim}{x}^*)}{\partial x_i} \frac{\partial U(\underset{\sim}{x}^*)}{\partial x_j} = \frac{p_i}{p_j}$$

esto es, la tasa marginal de sustitución entre cualquier par de bienes debe ser igual al cociente de los precios de aquellos dos bienes. Pueden deducirse e interpretarse condiciones similares para otros problemas. De hecho, las $\underset{\sim}{\lambda}^*$ pueden interpretarse en términos de «precios sombra», que nos dicen los valores para el agente de relajar cada restricción en el margen. S. M. RAVI KANBUR

Lecturas complementarias
Baumol, W., *Economic Theory and Operational Analysis*, Englewood Cliffs, N.J., 1965[2] (hay trad. cast.: *Teoría económica y análisis de operaciones*, México, 1964).
Dixit, A. K., *Optimization in Economic Theory*, Londres, 1975.
Intriligator, M. D., *Mathematical Optimization and Economic Theory*, Englewood Cliffs, N.J., 1971 (hay trad. cast.: *Optimización matemática y teoría económica*, Madrid, 1973).

mercado de trabajo, análisis del. Véase ANÁLISIS DEL MERCADO DE TRABAJO.

mercados, investigación de. Véase INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.

mercados de valores [*securities markets*]. Los valores pueden distinguirse por el tipo de emisor. Los *valores primarios* son emitidos por entidades no financieras para financiar la adquisición de activos reales con cargo a ingresos futuros. Los *valores secundarios* son emitidos por intermediarios financieros que emiten sus propios valores de esta clase, principalmente para las economías familiares, característicamente para captar fondos en pequeña escala, a fin de adquirir valores primarios de los prestatarios finales. Debido a las economías de escala en la actividad de prestar y tomar en préstamo, pueden crear sus propios valores secundarios con escaso riesgo, divisibilidad elevada, liquidez alta y una variedad de servicios en especie que los hacen más atractivos que los valores primarios en las carteras de los poseedores finales de riqueza. Los intermediarios obtienen un beneficio prestando a tipos más altos que aquellos a los que toman en préstamo. Los bancos comerciales, las instituciones de ahorro (tales como las cooperativas de construcción y las asociaciones de préstamo y ahorro), las compañías de seguros, los fondos de pensiones y los fondos mutuos, son los tipos más importantes de intermediarios financieros.

Mercados de valores es un término amplio, que comprende un determinado número de mercados en los que se compran y venden valores. La clasificación más amplia se basa en si los valores que manejan son de nuevas emisiones o de emisiones ya en circulación. Las emisio-

nes nuevas se venden en los *mercados primarios*; los valores que ya están en circulación se compran y venden en *mercados secundarios*. Otra clasificación es entre valores de renta fija y de renta variable. Los valores de renta fija se negocian en los *mercados de obligaciones* o *mercados de bonos*. Los valores de renta variable se negocian en *bolsas* organizadas, o en *mercados fuera de bolsa*. Una última clasificación es según el vencimiento. Los valores con vencimiento a menos de un año se negocian en el *mercado monetario*; los que tienen vencimientos a mayor plazo se compran o venden en el *mercado de capitales*.

Los *valores primarios* pueden venderse directamente a prestamistas, pero de ordinario, debido a los elevados costes de transacción que supone la búsqueda de prestamistas por parte de los prestatarios, se venden a través de negocios especializados en la venta de valores: los aseguradores de una emisión de valores (bancos de inversión o *merchant banks*). Los aseguradores de una emisión adquieren los valores directamente de los prestatarios a un precio determinado, y los venden a los prestamistas a un precio mayor. La diferencia se atribuye al margen del asegurador, que representa una compensación por encargarse de las actividades de distribución y por asumir el riesgo que conlleva garantizar al prestatario un precio fijo antes de que los valores estén colocados efectivamente en manos de los prestamistas.

Las nuevas emisiones de valores ordinarios se venden por medio de «ofertas públicas», es decir, ofrecidas al público en general, sin que ningún inversionista compre más que una pequeña proporción de la emisión. Por el contrario, una proporción significativa de las emisiones de bonos de las corporaciones y municipalidades se vende mediante «colocación directa» a uno o pocos grandes inversionistas financieros, por lo general compañías de seguros y fondos de pensiones. Las acciones ordinarias y muchos bonos de empresas se venden sobre una base negociada, mientras que la mayoría de los bonos de los gobiernos estatales o locales y de los servicios públicos se venden sobre la base de una licitación competitiva, con la esperanza de que esto supondrá menores costes de endeudamiento.

Los precios y rendimientos establecidos en los mercados secundarios proporcionan la base para los términos y condiciones que prevalecerán en los mercados primarios. El rendimiento de un bono es el rendimiento para un inversionista que compre el bono a su precio corriente de mercado. Si un bono se vende en el mercado por más (o menos) de su valor nominal, el rendimiento es menor (o mayor) que

la cotización del cupón que devenga el bono. El rendimiento de una acción ordinaria es el dividendo obtenido (cociente dividendo-precio) más los beneficios de capital esperados, que si el dividendo obtenido es constante será igual a la tasa de crecimiento del flujo de dividendos. Además, la existencia de mercados secundarios permite la liquidación de los valores, esto es, que puedan convertirse en dinero efectivo a un coste relativamente bajo. De esta manera es posible para la economía asumir compromisos a largo plazo en capital real, que se financia por medio de ahorros a corto plazo. Mediante la creación de activos financieros con las características de una liquidez elevada, un bajo riesgo y una alta negociabilidad, los mercados secundarios de valores, como los intermediarios financieros, aumentan el atractivo de los valores para las carteras de los poseedores finales de riqueza, y así estimulan el ahorro de los excedentes de las unidades de gasto.

Los mercados secundarios para las acciones de empresas desempeñan un importante papel en la guía de las decisiones de inversión de las empresas. Las direcciones de las empresas deben decidir qué cantidad de sus ingresos después de pagar impuestos han de destinar a sus accionistas en forma de dividendos y qué cantidad han de dedicar a reinversión en la empresa. Al formular esta decisión, los rendimientos esperados de la reinversión en activos reales deben compararse con el rendimiento que los accionistas podrían obtener en la bolsa de valores. Existe una evidencia considerable de que las empresas maduras siguen reinvirtiendo fondos generados internamente, incluso cuando existen escasas oportunidades de inversión rentable. Los directivos actuarán probablemente persiguiendo su propio interés, y sus salarios y otros ingresos pueden estar más estrechamente relacionados con el tamaño de la empresa. Sin embargo, si los directivos empresariales reinvierten consecuentemente cuando el rendimiento esperado cae por debajo del coste de los fondos, el valor de las acciones de la compañía bajará en las bolsas, haciéndola cada vez más atractiva para un posible candidato a tomar el control. Así, este mercado para el control de la empresa funciona para asegurar que la asignación de capital en su conjunto sea eficiente, obligando a los directivos ineficientes a enfrentarse con la posibilidad de que les sea arrebatado el control.

La bolsa de valores y el mercado de obligaciones y bonos del gobierno son los mercados secundarios más activos en términos de volumen de transacciones. Por el contrario, los mercados secundarios de bonos de empresas y gobiernos locales son relativamente inactivos, aun

cuando los corredores y operadores están dispuestos a crear mercados cotizando precios de compra y venta para aquellos que quieran entrar en el intercambio. Para los valores que no se negocian en el mercado, como los préstamos bancarios, no existen mercados secundarios. En las bolsas de valores, los «especialistas» están dispuestos a negociar con aquellos que demandan una cumplimentación inmediata de sus órdenes, mejorando de este modo una continuidad y elasticidad o profundidad del mercado, reduciendo la variabilidad de los precios de contratación a lo largo del tiempo.

Los mercados *secundarios* comprenden tanto los *intercambios organizados* como los mercados *no cotizados oficialmente.* Los corredores que operan en el parquet de la bolsa reciben órdenes de compra y venta del público, y negocian con los agentes (especialistas) que actúan como tales y como principales en un proceso de subasta continua. Los mercados no cotizados oficialmente no tienen una localización centralizada o un número limitado de miembros o «sedes». Se caracterizan por la libertad de acceso, y la negociación tiene lugar a través de un complejo sistema de conexiones por teléfono y teletipo, que en la actualidad se están automatizando para llevar una contabilidad consolidada de órdenes limitadas no cumplimentadas y realizar una miríada de tareas de registro y comunicación. La tecnología reducirá probablemente los costes de búsqueda, hasta el punto en que mejor se alcance la perfección del mercado, de manera que todas las operaciones estén abiertas simultáneamente a todos los participantes. Lo que sigue estando todavía oscuro es si los ordenadores se utilizarán para reemplazar a los agentes y especialistas en la función de activadores del mercado.

Como se ha dicho, los activadores del mercado están preparados para proporcionar liquidez en los mercados secundarios, manteniendo un amortiguador o inventario de valores en los que actúan como principales. Sin embargo, para asegurar la liquidez continua de los mercados financieros, un mercado central debe estar continuamente dispuesto a adquirir valores a demanda a cambio de dinero en efectivo, en su papel central de prestamista en última instancia. En último término, en una crisis, los únicos valores que poseen liquidez son aquellos que el banco central está dispuesto a adquirir. BASIL J. MOORE

microeconomía [*microeconomics*]. La microeconomía es aquella parte de la teoría económica relacionada con el comportamiento económico de las unidades individuales en la economía y con los factores que determinan los precios y cantidades intercambiadas de los bienes y servicios concretos. Puede compararse con la *macroeconomía*, que se relaciona con la determinación de los valores de los agregados de la economía. Por ejemplo, la microeconomía examina la determinación del precio del trigo, o los precios relativos del trigo y del acero, o el empleo en la industria del acero, mientras que la macroeconomía trata de la determinación del nivel de empleo en una economía concreta o del nivel de precios de todas las mercancías. Aunque esta distinción entre dos áreas de análisis económico es útil para muchas finalidades y los manuales de teoría económica se dedican generalmente a la microeconomía (conocida también como «teoría de los precios») o a la macroeconomía, no debiera darse por supuesto que estos dos niveles de análisis sean independientes. Las cuestiones microeconómicas, como las que se refieren a los precios relativos producidos en industrias competitivas y monopolísticas, no pueden contestarse sin referencia al nivel de la demanda agregada de la economía, mientras que la macroeconomía se construye sobre fundamentos microeconómicos que especifican la naturaleza de la competencia en las diferentes industrias, por ejemplo, competitiva u oligopolística.

El desarrollo de la microeconomía como área distinta formó parte del planteamiento marginal o neoclásico que vino a dominar la teoría económica después de la década de 1870. En contraste con la economía clásica, que se refería al crecimiento económico de las naciones debido al crecimiento de sus recursos productivos y que explicaba los precios relativos de los bienes sobre la base de las condiciones «objetivas» de sus costes de producción, la teoría neoclásica volvió su atención a la asignación eficiente de recursos dados (bajo el supuesto implícito de pleno empleo) y a la determinación «subjetiva» de los precios individuales basados en la utilidad marginal.

Los temas tratados por el análisis microeconómico se presentan a menudo bajo los siguientes encabezamientos: 1) teoría de la conducta del consumidor; 2) teoría del intercambio; 3) teoría de la producción y del coste; 4) teoría de la empresa; 5) teoría de la distribución; y 6) economía del bienestar. El tema común subyacente a todos ellos es el intento de los actores individuales de alcanzar una situación óptima, dados los valores de los parámetros que restringen sus elecciones. Los

consumidores intentan maximizar la satisfacción (o utilidad) dados sus gustos, rentas y precios de todos los bienes; las empresas tratan de maximizar los beneficios, y esto significa, entre otras cosas, que cualquier cantidad de producto se obtiene al menor coste. Las condiciones para la maximización se expresan en términos de igualdades marginales. Por ejemplo, para la maximización de los beneficios el nivel de producción de una empresa debe ser tal que el ingreso marginal sea igual al coste marginal. En los planteamientos tradicionales de la microeconomía se supone que las acciones de las unidades individuales conducen a situaciones de equilibrio cuando, dados los valores de los parámetros, todos los participantes se encuentran en la mejor de las situaciones posibles. Dichos planteamientos pueden referirse al análisis del equilibrio parcial (desarrollado por Marshall), que se concentra en la determinación de los valores de equilibrio en una industria particular, suponiendo que los valores en las demás industrias se determinan independientemente de estos valores particulares; o al análisis del equilibrio general (desarrollado por Léon Walras), que contempla la interdependencia de todos los sectores de la economía y trata de la determinación simultánea de todos los precios y cantidades del sistema. Esta generalidad se obtiene con algún coste, con un tratamiento formal y matemático, e ignorando aspectos importantes de los procesos económicos que requieren tiempo. A. ASIMAKOPULOS

Lecturas complementarias

Asimakopulos, A., *An Introduction to Economic Theory: Microeconomics*, Toronto, 1978 (hay trad. cast.: *Introducción a la teoría microeconómica*, Barcelona, 1983).
Mansfield, E., *Microeconomics*, Nueva York, 1982[4].

Véase también ANÁLISIS COSTE-BENEFICIO; CONSUMIDOR, CONDUCTA DEL; ECONOMÍA DEL BIENESTAR; TEORÍA DE LA EMPRESA.

moneda de reserva [*reserve currency*]. Los gobiernos mantienen reservas de moneda extranjera que les permitan intervenir en los mercados de divisas, a fin de intentar influir en el tipo de cambio de la moneda nacional con las monedas extranjeras, mediante la compra y venta de las diferentes monedas. La necesidad de tales reservas no se manifestaría si las monedas pudieran flotar libremente. El sistema de tipos

de cambio fijos existió desde 1944, después de los acuerdos de Bretton Woods, hasta 1973; le sucedió el sistema de flotación «sucia», en el que los gobiernos intervienen frecuentemente para influir en los tipos de cambio y no los dejan flotar libremente. Ambos sistemas requieren que los gobiernos mantengan reservas de divisas a fin de poder influir en los tipos de cambio. Las monedas de reserva son monedas mantenidas en gran medida por los gobiernos como parte de sus reservas de divisas.

Dado que los acuerdos de Bretton Woods dieron por resultado la fijación, por parte de los principales países, de los tipos de cambio de sus monedas frente al dólar norteamericano, y dada la significación de los Estados Unidos en la economía mundial, el dólar estadounidense se convirtió en la principal moneda de reserva en todo el mundo. La libra esterlina había sido una moneda de reserva importante antes de la segunda guerra mundial, pero su papel declinó de modo significativo en el período de la posguerra. Después del hundimiento del sistema de tipos de cambio fijos en 1973, se ha producido un movimiento para diversificar las tenencias de moneda extranjera de los gobiernos. El marco alemán, el franco suizo y el yen japonés han surgido como monedas de reserva mantenidas en una buena proporción.

Hay cierto debate sobre si esta diversificación de tenencias de moneda extrajera es óptima o si algún activo de reserva creado internacionalmente podría proporcionar una mejor base para el sistema monetario internacional, como los derechos especiales de giro, la unidad monetaria europea (ECU) o algún otro activo creado especialmente. ANDY MULLINEUX

Lecturas complementarias

Grubel, H., *The International Monetary System,* Harmondsworth, 1984[4].
Kenen, P. B., *The Role of the Dollar as an International Currency,* Nueva York, 1983.
Roosa, R. V., *et al., Reserve Currencies in Transition,* Nueva York, 1982.

Véase también SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL.

monetaria, política. Véase POLÍTICA MONETARIA.

monetarismo [*monetarism*]. Aunque probablemente hay tantas variedades de la doctrina económica llamada «monetarismo» como economistas que se autodenominan «monetaristas», existe un postulado central en el que hay acuerdo: que la oferta monetaria es el principal determinante del nivel de renta monetaria agregada.

El desarrollo del monetarismo, que comenzó en la década de los años cincuenta con algunos artículos de Milton Friedman y sus colegas (Friedman, 1956 y 1959), puede verse como una reafirmación de la importancia del dinero frente a una forma simplificada de economía keynesiana que negaba al dinero cualquier papel significativo.

El principal postulado del monetarismo tiene sus raíces en la teoría cuantitativa del dinero. Comparte con la primitiva teoría cuantitativa la creencia de que la oferta monetaria se determina «exógenamente», esto es, independientemente de la demanda de dinero, incluso aunque la mayor parte de lo que ahora consideramos dinero esté integrada por los depósitos bancarios. En una economía con un sector internacional relativamente pequeño como los Estados Unidos (donde surgió el monetarismo), se supone que la oferta monetaria debe ser determinada por las autoridades monetarias; implícitamente, su capacidad para controlar el dinero creado por los bancos no se cuestiona.

Las variaciones de esta oferta monetaria determinada exógenamente afectan a la economía a través del comportamiento de aquellos que reciben el dinero, codificado en una «función de demanda de dinero». Los monetaristas ven el mantener dinero como una alternativa a mantener otros activos, pero dado que «otros activos» incluye todos los bienes de consumo e inversión, un aumento de la cantidad de dinero produce un aumento de los precios y estimula la producción, conservando de este modo el vínculo entre el dinero y la renta, que constituye el sello de la teoría cuantitativa. Los efectos directos de las variaciones monetarias sobre los tipos de interés se tratan como carentes de importancia o transitorios, aunque el aumento de los tipos de interés nominal para protegerse de la inflación (el «efecto Fisher») desempeña un papel importante.

Excepto en el caso de pleno empleo, cuando no existe motivo para aumentar la producción, es siempre una cuestión abierta la de cómo se distribuye una variación de la renta agregada entre variaciones de los precios y cambios de los niveles de producción y empleo. Los monetaristas explican esta distribución en términos de demanda de trabajo por un salario que incorpora sus expectativas de su poder adqui-

sitivo (el «salario real»): sólo cuando el trabajo empieza a «caer en la cuenta» de que la actividad económica ha aumentado y a esperar el aumento de los precios, se reclamarán salarios más altos; de este modo, a través del aumento de los costes, el equilibrio entre las variaciones de los precios y de la producción se desplaza hacia los precios. (Este fue precisamente el argumento de Hume en 1752.)

A menos que las autoridades monetarias se adapten al aumento de precios con más dinero, el aumento de salarios también tenderá a compensar los beneficios anteriores en el empleo. Si las autoridades se adaptan, el trabajo ajustará una vez más sus expectativas y se producirá una situación inflacionista, que a fin de cuentas no es más favorable al empleo.

De este modo, se rechaza la posibilidad de ganancias permanentes en el empleo y en la producción por medios puramente monetarios. El nivel de empleo al que la economía tiende a volver por medio de los aumentos de salarios y precios de la clase descrita se llama «tasa natural de paro», aunque el aire de inevitabilidad que la frase conlleva es engañoso. El nivel de paro al que corresponde se determina juntamente por los productores, los obreros y las autoridades monetarias; agentes humanos, no fuerzas naturales. La tasa natural de paro corresponde a una ausencia de paro involuntario keynesiano, teniendo presente que el paro existente con el salario monetario de partida debido al acuerdo, expreso o tácito, entre los obreros para no trabajar por menos se considera voluntario.

Los monetaristas son escépticos respecto de las políticas gubernamentales de dirección de la demanda, incluso como estímulo temporal para el empleo y la producción. Argumentan que la economía está «constreñida financieramente» (esto es, que el dinero es exógeno) y que los intentos por parte del gobierno de financiar programas expansivos de gasto mediante el aumento de la deuda pública elevará los tipos de interés y absorberá parte del gasto privado deseado, que a su vez se basase también en el endeudamiento. Se admite que la financiación por medio de una expansión monetaria es eficaz en tanto que no se espere un aumento de los precios, que provoque la respuesta de los salarios antes descrita, y en tanto que el nivel de paro se encuentre por encima de la «tasa natural».

Cuanto más aprisa se ajusten las expectativas, menos probable es que se obtenga cualquier beneficio real, en términos de producción y empleo, de la expansión financiada monetariamente. La expansión

monetaria sustancial y prolongada conduce casi sin remedio a una inflación.

Algunos monetaristas creen que las expectativas se ajustan muy rápidamente, incluso sin una experiencia prolongada de una tasa concreta de variación monetaria, supuesto que las autoridades monetarias declaren sus propósitos. Estos monetaristas (a menudo llamados «nuevos economistas clásicos») descuentan el potencial de la expansión a corto plazo y los costes en la producción y en el empleo de la contracción monetaria. Suponen que el ajuste caerá principalmente sobre precios y salarios.

En régimen de tipos de cambio fijos, la oferta monetaria no está bajo el control de las autoridades monetarias en economías abiertas. Puede hacerse que la oferta monetaria se ajuste a la demanda interior de dinero, a través del gasto en importaciones o puede determinarse por los acontecimientos exteriores. La mayoría de monetaristas ven bien los tipos de cambio flexibles, sobre la base de que permiten un cierto grado de aislamiento de la economía interior. VICTORIA CHICK

Bibliografía

Friedman, M., «The quantity theory of money — a restatement», en M. Friedman, ed., *Studies in the Quantity Theory of Money*, Chicago, 1956; también en M. Friedman, *The Optimum Quantity of Money and Other Essays*, Londres, 1969.

—, «The demand for money: some theoretical and empirical results», *Journal of Political Economy*, 67 (1959); reimpreso en Friedman, 1969, citado supra.

Hume, D., *Of Money* (1752), en E. Rotwein, ed., [*David Hume's*] *Writings on Economics*, Londres, 1955.

Lecturas complementarias

Laidler, D., J. Tobin, R. C. O. Matthews y J. E. Meade, «Conference: ''Monetarism — An Appraisal''», *Economic Journal*, 91 (1981).

Stein, J. L., ed., *Monetarism*, Amsterdam, 1976.

Véase también DINERO; POLÍTICA MONETARIA; TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO.

monopolio [*monopoly*]. El término «monopolio» se refiere, en su sentido más estricto, a un mercado en el que hay sólo un vendedor frente a una multitud de compradores. El monopolio atrajo siempre

la atención de los economistas, siendo exactamente lo contrario de la forma del mercado que ellos consideraban como normal en las sociedades capitalistas: la competencia perfecta. En competencia con muchos vendedores en el mercado, cada empresa tiene que aceptar el precio vigente e intentará producir a los costes más bajos que pueda. La producción tenderá a ser alta y los precios a ser bajos. El monopolista puede influir en el precio reduciendo la oferta. Por tanto, el monopolio conduce a una producción más baja, unos precios más altos y unos beneficios más elevados. El análisis preciso de esta estrategia lo llevó a cabo Antoine Augustin Cournot, economista francés del siglo XIX.

El monopolio y la competencia perfecta son dos casos extremos. Raramente se encuentran en su forma pura en el mundo real. El monopolio puro apenas es posible, porque las mercancías sustitutivas ejercerán presiones competitivas sobre los monopolistas. Alfred Marshall reconoció, en el siglo XIX, que en la realidad encontramos normalmente mezclas diversas de monopolio y competencia. Estas ideas fueron incorporadas a la teoría económica, en los años treinta, a través del trabajo sobre la «competencia monopolística» realizado por E. H. Chamberlin y Joan Robinson.

La economía «normativa» ha condenado generalmente el monopolio porque conduce a una asignación ineficiente de los recursos. Algunos economistas han señalado las posibles ventajas dinámicas del monopolio. En la teoría de J. A. Schumpeter, los empresarios arriesgados pueden establecer monopolios temporales mediante la creación de nuevos productos, lo que se considera como la fuente del progreso económico. También las empresas de gran tamaño que obtienen saneados beneficios monopolísticos pueden orientarse más hacia la investigación. Frente a esto hay que tener en cuenta la inacción y la ineficiencia (por la falta de presión competitiva). El trabajo empírico sobre estas cuestiones no ha producido resultados positivos. KURT W. ROTHSCHILD

Lecturas complementarias

Hunter, A., *Monopoly and Competition. Selected Readings*, Harmondsworth, 1969.

Machlup, F., *The Political Economy of Monopoly*, Baltimore, 1952-1967.

Véase también CÁRTELES Y ASOCIACIONES COMERCIALES; COMPETENCIA; OLIGOPOLIO.

multinacionales, empresas [*multinational enterprises*]. Una empresa multinacional posee y controla actividades productivas localizadas en más de un país. Posee los productos de estas actividades aun cuando pueda no ser propietaria de los activos utilizados, los cuales pueden alquilarse localmente en cada país. La multinacional no transfiere necesariamente capital al extranjero: la financiación también puede obtenerse a menudo localmente. La multinacional es así, primera y principalmente, un *productor internacional*, y sólo de manera secundaria un *inversor extranjero.*

Las actividades de la empresa multinacional forman un sistema integrado; no son por lo general una simple cartera de operaciones inconexas. La razón fundamental de la integración radica en que el control directivo dentro de la empresa coordina las actividades más rentablemente que por medio de unas relaciones contractuales a distancia (Buckley y Casson, 1976).

Los antecedentes de la moderna empresa multinacional se encuentran a finales del siglo XIX, en las inversiones directas británicas en las colonias, y en el movimiento de fusiones en los Estados Unidos, que han dado lugar a la sociedad anónima moderna. En el período de entreguerras, las operaciones multinacionales se concentraron en la integración hacia atrás en minerales (especialmente petróleo). La integración horizontal se llevó a cabo por medio de cárteles internacionales más que por empresas multinacionales. Después de la segunda guerra mundial, muchas empresas norteamericanas comenzaron a producir en la Europa occidental, particularmente en industrias de alta tecnología que fabricaban productos diferenciados. Estas empresas transfirieron a Europa nueva tecnología norteamericana, junto con unos mejores procedimientos de dirección y contabilidad, y la experiencia de venta a un mercado multicultural del tipo que se estaba desarrollando en la Comunidad Europea. En la década de los setenta, las empresas europeas comenzaron a producir en los Estados Unidos en una escala mayor que antes, a menudo en las mismas industrias en las que las empresas norteamericanas estaban produciendo en Europa. Al mismo tiempo, las empresas japonesas comenzaban a producir en el extranjero en gran escala en los países con bajos salarios del sureste asiático, particularmente en industrias de baja tecnología, como las textiles.

El valor añadido por algunas de las mayores multinacionales del mundo supera en la actualidad al producto nacional bruto de algunos de los países más pequeños en los que producen. Por otra parte, cada

vez es mayor el número de empresas multinacionales muy pequeñas: no todas las multinacionales se adecúan a la imagen popular de la corporación gigante.

Las operaciones multinacionales proporcionan a las empresas un volumen de beneficios que se añaden a las economías de explotación proporcionadas por la integración. Los bienes intermedios transferidos entre una compañía matriz y sus filiales de ultramar —o entre dos filiales— pueden valorarse a «precios de transferencia», que difieren de los que prevalecen en el comercio a distancia. Los precios de transferencia pueden establecerse de modo que minimicen los pagos por el arancel *ad valorem*, para reasignar beneficios a las filiales en países de baja presión fiscal y para permitir a la empresa eludir los controles de cambio, disfrazando las transferencias de capital como si lo fueran de renta. Los precios de transferencia son particularmente difíciles de detectar por las autoridades fiscales cuando los recursos transferidos son difíciles de valorar: esto es particularmente cierto en el caso de los pagos por tecnología y servicios de dirección, que son muy frecuentes en las empresas de alta tecnología. La evidencia exacta en la formación de los precios de transferencia es difícil de obtener, aunque se dispone de algunos ejemplos comprobados.

Las operaciones multinacionales también dan a la empresa acceso a información privilegiada, por medio de la condición de miembro de asociaciones de productores en diferentes países, y le permiten coordinar internacionalmente la labor de los grupos de presión sobre el gobierno para obtener cambios favorables en el entorno legislativo. Se acusa a menudo a las multinacionales de conseguir el apoyo de los gobiernos poderosos para perseguir sus propios intereses en países extranjeros, aunque una vez más es difícil obtener una evidencia digna de crédito. Las Naciones Unidas controlan activamente la conducta de las multinacionales a través de su Centro de Corporaciones Transnacionales. MARK CASSON

Bibliografía

Buckley, P. J., y M. C. Casson, *The Future of the Multinational Enterprise*, Londres, 1976.

Lecturas complementarias

Caves, R. E., *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge, 1982.

Dunning, J. H., y R. D. Pearce, *The World's Largest Industrial Enterprises*, Farnborough, Hants., 1981.
Stopford, J. M., J. H. Dunning y K. O. Haberich, *The World Directory of Multinational Enterprises*, Londres, 1980.

Véase también CÁRTELES Y ASOCIACIONES COMERCIALES; COMERCIO INTERNACIONAL; CONCENTRACIÓN DE EMPRESAS.

multiplicador [*multiplier*]. Un multiplicador es un coeficiente que relaciona el cambio que experimenta una variable considerada endógena, a causa del cambio de otra variable considerada determinante. En la economía moderna se ha definido un gran número de multiplicadores: el multiplicador del crédito bancario, que relaciona la variación de los depósitos bancarios totales con la variación de la dinámica base monetaria; el multiplicador de la exportación, que relaciona un cambio en la renta real de equilibrio con un cambio en las exportaciones; y así sucesivamente. El término fue originalmente utilizado por Richard Kahn y John Maynard Keynes para referirse a los coeficientes que relacionan el empleo final y la renta real de equilibrio con una variación exógena del empleo primario en las industrias de bienes de inversión o en la demanda de inversión, respectivamente.

El concepto del multiplicador de la inversión puede ilustrarse fácilmente:

Dada una función de consumo:

$C = a + by$ .... 1, donde C = consumo agregado
a = consumo autónomo, es decir, consumo independiente de la renta
b = propensión marginal a consumir (pmc)
y = renta

y una función de inversión:

$I_p = \bar{I}$ .... 2, donde I_p = inversión planeada
$\bar{I}$ = inversión determinada exógenamente

y caracterizando el equilibrio por la realización de todos los planes, entonces, en equilibrio, el ahorro planeado debe ser igual a la inversión planeada

es decir, $S_p = I_p$ 3

o $Y = C_p + I_p$ 4

sustituyendo 1 y 2 en 4 y despejando Y

$$Y = a + b_y + \bar{I}$$
$$Y(1 - b) = a + \bar{I}$$
$$Y = [a + I] \times \frac{1}{1 - b}$$

La expresión entre corchetes es todo el gasto independiente de la renta, y la renta de equilibrio es el producto de esta expresión y un segundo término: $\frac{1}{1 - b}$, es decir, $\frac{1}{1 - \text{pmc}}$. Como se supone que la propensión marginal a consumir (pmc) es una fracción positiva, el valor de la expresión en su conjunto es superior a la unidad, y como la pmc y la propensión marginal a ahorrar (pma), deben, por definición, sumar uno, la expresión puede escribirse como $\frac{1}{\text{pma}}$.

Consideremos ahora un aumento de la inversión dada exógenamente, $\Delta\bar{I}_p$. Representamos la variación experimentada por la renta de equilibrio como Δy. Definimos

$\frac{\Delta Y}{\Delta I_p}$ como el multiplicador.

Utilizando la ecuación 5 para la renta de equilibrio inicial que ahora denominamos y_0:

$$y_0 = [a + I] \frac{1}{1 - b} \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad 5a$$

Si $\bar{I}$ aumenta en $\Delta\bar{I}$ el nuevo equilibrio, y_1, es dado por

$$y_1 = [a + I + \Delta I] \frac{1}{1 - b} \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad 6$$

de manera que $\Delta y = y_1 - y_0 = \Delta I \frac{1}{1 - b}$ 7

y $$\frac{\Delta y}{\Delta I} = \frac{1}{1 - b} \quad \text{..................................} \quad 8$$

Así, $\frac{1}{1 - \text{pmc}}$ es el multiplicador. Puesto que es mayor que la unidad y modifica la inversión o el gasto (o el gasto autónomo de cualquier clase en el modelo simple corriente), tiene un efecto amplificado o *multiplicador*. Para dar a esta álgebra una interpretación intuitiva, consideremos los efectos de un aumento de la inversión: los productores de bienes de inversión crearán rentas y a su vez asignarán esta renta adicional de acuerdo con su propensión a consumir y a ahorrar, generando por tanto nuevas rentas para otros grupos que producen los bienes y servicios adquiridos. Esta interpretación del multiplicador destaca la proposición práctica subyacente de que el gasto de una persona constituye la renta de otra persona y que un cambio en el gasto exógeno generará un ciclo de creación y gasto de renta. Dada la propensión marginal a consumir b, conocemos la demanda de consumo en cada etapa de la creación de renta y, por tanto, la renta que se transmite:
Sumando obtenemos una estimación de ΔY de este modo:

$$\Delta Y = \Delta I_p + b\,\Delta I_p + b^2\,\Delta I_p + b^3\,\Delta I_p \,\dots\dots\dots + b^n\,\Delta I_p.$$

La suma de esta serie, esto es, ΔY viene dada por $\Delta I_p \times 1 - b^{n+1}/1 - b$ que en el límite se convierte en $\Delta I_p \times 1/1 - b$, lo que confirma nuestro anterior resultado.

Ahora se ve con claridad que el restablecimiento del equilibrio requiere que el nuevo nivel de renta sea lo suficientemente grande para que, dada la propensión a ahorrar, los nuevos ahorros estén disponibles de manera que se satisfaga la condición de equilibrio $\Delta S_p = AI_p$.

La base lógica subyacente de una relación del tipo multiplicador, aunque se ha desarrollado aquí en un contexto específico, es fácilmente generalizable a otros casos identificados más arriba. JANE HUMPHRIES

Bibliografía

Kahn, R. F., «The relation of home investment to unemployment», *Economic Journal* (junio de 1931).

Keynes, J. M., *The General Theory of Employment, Interest and Money* (1936), Londres, 1964 (hay trad. cast.: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, 1963[6]; y cat.: *La teoria general de l'ocupació, l'interès i el diner*, Barcelona, 1987).

nacionalización [*nationalization*]. En el centro del término nacionalización está el acto de convertir un recurso de propiedad privada en uno poseído por el gobierno central (o local, en el caso de la «municipalización»). Uno podría preguntarse entonces cómo pueden pronosticarse los cambios en el uso y desarrollo del recurso y la organización económica de la producción. En lugar de explorar este tema, muchos economistas, en Europa y en Norteamérica, han adoptado un planteamiento esencialmente legal. Se han interrogado sobre el consejo que puede darse acerca del uso de los recursos, y lo han hecho, invariablemente, a partir del supuesto de que los directivos, funcionarios y ministros son destinatarios desinteresados de ese consejo. Puesto que nadie querría negar que los recursos deban usarse eficientemente, los economistas han trasladado su propio concepto de eficiencia al terreno de una guía de conducta. Las industrias de propiedad pública deben, como primera aproximación, establecer precios al usuario y ampliar el uso de recursos hasta el punto en que el coste marginal del producto sea igual al precio. La razón de ello está en que no puede obtenerse ningún beneficio cambiando el uso de los recursos dentro o fuera de la industria, porque la valoración que efectúa el consumidor de la dosis marginal de los recursos es precisamente igual a su valoración en otras actividades. Las implicaciones de una regla como esta son completamente sorprendentes, sugiriendo, por ejemplo, tarifas diferentes de electricidad según las diferentes horas del día, precios y tarifas elevados para el transporte, gas y electricidad en las áreas rurales que suponen un coste elevado, precios y fletes bajos para el transporte voluminoso a gran distancia por ferrocarril. Se ha trabajado mucho para formular con detalle estas propuestas políticas, en términos de identificación de costes marginales a corto y largo plazo, elasticidades de la demanda y aspectos de flujo temporal de los proyectos de inversión. Aunque a muchos economistas no les ha parecido que la regla del precio igual al coste marginal deba modificarse para tener en cuenta

cuestiones de distribución de la renta —sobre la base de que el sistema impositivo es la vía para llevarla a cabo—, no han abogado por la regla simple cuando existen efectos de desbordamiento o cuando los flujos de información se han considerado deficientes. La salud y la educación se contemplan, por lo tanto, como áreas que suscitan otras reflexiones.

La cuestión olvidada sobre la forma en que se modificaría, de hecho, el uso de los recursos en régimen de propiedad pública reapareció en los años de la década de 1970, en parte como producto de la creciente influencia de un elemento persistente en el pensamiento económico norteamericano —el estudio del comportamiento institucional— y en parte porque las prescripciones políticas de los economistas se ignoraban o se consideraban demasiado difíciles para llevar a la práctica. La restricción de un interés privado con el fin de promover un interés público puede lograrse de diversas maneras. Tal «regulación» tiene una larga historia en Gran Bretaña, abarcando áreas como la inspección de fábricas y el control de los ferrocarriles privados y de las compañías de combustible en el período de entreguerras. El desplazamiento, en el período inmediatamente posterior a 1945, hacia la propiedad pública de las industrias estratégicas puede ser un reflejo de la mentalidad de cerco de los años treinta y cuarenta. Todavía están por hacer los estudios sobre dichos temas. En su lugar, el principal impulso de las teorías «positivas» ha venido del pensamiento norteamericano sobre las características de los derechos de propiedad de las empresas públicas. Por ejemplo, un planteamiento subraya que los ciudadanos propietarios sólo pueden disponer de sus derechos en las actividades de propiedad pública que tienen un coste elevado, como la migración o la acción política concertada. Esto se contrasta con la propiedad privada, donde cada propietario tiene la capacidad unilateral de comprar y vender acciones, acto considerado como una capitalización de los resultados esperados de la acción directiva corriente. Por tanto, en las empresas públicas aparece una cuña significativa entre propietario y directivo, siendo lo más parecido a la misma, para las empresas privadas, el coste para los propietarios de controlar el comportamiento de los directivos. En el primer caso, la cuña permite un margen para la actuación discrecional de los funcionarios, directores y políticos. Los resultados concretos en cada empresa pública dependerían de la manera en que se especifiquen los derechos de propiedad y las restricciones de las diferentes partes en la persecución de la

maximización de su situación de utilidad. Pero la expectativa ampliamente compartida es que la productividad será inferior y los costes unitarios mayores en las empresas públicas que en las privadas. Contrastar tales teorías es difícil, porque cuando las empresas públicas tienen monopolios de producto, no existen al propio tiempo empresas privadas para actuar como punto de referencia, y en ausencia de monopolio tienen que separarse los efectos de la competencia de los efectos de la propiedad. A causa de la gran variedad de tipos institucionales en el seno de muchas de sus industrias, Norteamérica está resultando una fructífera fuente de datos con comparaciones entre empresas de propiedad pública (más municipal que nacional) y empresas privadas, algunas de las cuales se encuentran reguladas. La evidencia sobre productividad y costes unitarios muestra unos modelos muy diversos, con empresas públicas que aparecen como mejores en oferta eléctrica, empresas privadas en recogida de basuras y oferta de agua, y con diferencias no bien definidas en transporte. Las estructuras de formación de precios en las empresas públicas parecen sin duda menos estrechamente relacionadas con los costes de oferta que en el caso de las actividades particulares, aunque no está claro si esto es debido a influencias electorales, a la gran dimensión o a una búsqueda desinteresada de la justicia. Todavía se ha trabajado poco en la explicación de por qué algunas actividades pasan a ser de propiedad pública mientras que en otras no es así. ROBERT MILLWARD

Lecturas complementarias

Chester, N., *The Nationalisation of British Industry 1945-51*, Londres, 1975.
Millward, R., y D. Parker, «Public and private enterprise: relative behaviour and efficiency», en R. Millward y M. T. Sumner, eds., *Public Sector Economics*, Londres, 1983.

Véase también BIENES PÚBLICOS; ECONOMÍA MIXTA.

números índices [*index numbers*]. Los números índices se construyen esencialmente como una manera de representar un vector de variables por medio de una variable escalar simple. Está claro que no existe una sola manera correcta de realizar esta transformación, y así se ha desarrollado una discusión considerable sobre las implicaciones de los diferentes planteamientos. Los estadistas económicos han te-

nido que ver particularmente con dos tipos de representación escalar de vectores: *a*) se han llevado a cabo intentos para representar las variaciones de los precios por medio de un índice simple de precios, y *b*) para reducir los movimientos en las cantidades a un índice simple de cantidades, aunque, por supuesto, a veces pueden querer reducirse otras variables a una forma escalar simple.

Históricamente, el problema de medir las variaciones de precios precedió al problema análogo relativo a las cantidades. El primero ha sido siempre un tema con mayor incidencia en la sensibilidad del público. Las primeras discusiones sobre el mismo solían considerar el precio de una mercancía concreta, generalmente el oro. Una reducción del contenido de oro de la acuñación, conseguido por medio de la alteración de la moneda, se consideraba igual a un aumento del nivel de precios. En la última década del siglo XVIII, el Reino Unido suspendió la convertibilidad del papel moneda en oro. El debate subsiguiente sobre la inflación de los precios se centró entonces en el precio del lingote de oro, en términos de papel moneda.

La medida del nivel de precios con referencia a un precio concreto puede haber sido un camino útil para determinar la magnitud de una alteración súbita y marcada, y todavía se utiliza en circunstancias en que el valor del dinero está disminuyendo con rapidez. (La tendencia, en Israel, a fijar los precios en dólares norteamericanos puede considerarse como un ejemplo de esto.) Sin embargo, no es muy satisfactorio para hacer comparaciones durante un período largo en que los precios relativos pueden variar mucho. La teoría de los índices de precios se ha desarrollado para afrontar este problema.

Un índice de precios trata de comparar el nivel de precios en un momento dado con el de otro período, o comparar precios relativos en dos lugares diferentes. Así, siempre se efectúa la medición con relación a un nivel base (generalmente 100) y no es una medida absoluta en ningún sentido. Los primeros números índices se basaban en la simple suma de los precios dividida por la suma de los precios en el período base $\Sigma p_t/\Sigma p_o$, o la media aritmética simple de los precios relativos $1/n\Sigma(p_t/p_o)$ (p_t representa precios corrientes y p_o precios del período base). Ninguno de estos procedimientos es muy satisfactorio, porque algunas mercancías son claramente más importantes que otras. Si se está intentando medir la variación en los precios del consumo nacional, no es muy correcto dar la misma importancia a los precios de los bienes que representan sólo una pequeña parte de la cesta de

consumo que a los que representan una parte importante. Aunque la idea de introducir una ponderación para reflejar la importancia relativa puede remontarse a principios del siglo XIX, son las propuestas de Laspeyres y Paasche, a mediados de dicho siglo, las que continúan siendo de gran importancia práctica en la actualidad. Laspeyres sugirió que debían observarse las cantidades compradas en el período base y deducir el índice de precios, I_t^L, como el cociente entre su coste en el período corriente y su coste en el período base. $I_t^L = \Sigma p_t q_o / \Sigma p_o q_o$, donde p_t, p_o se definen como antes y q_o son cantidades del período base. Paasche propuso ponderar por los valores del período corriente y no por los del período base, obteniendo el índice de precios I_t^P como $I_t^P = \Sigma p_t q_t / \Sigma p_o q_t$.

La mayoría de los países que publican índices de precios del consumo adoptan el índice de Laspeyres porque, aunque los precios tienen que medirse cada vez que se calcula un índice, las cantidades utilizadas como elementos de ponderación tienen que calcularse sólo una vez, generalmente a través de un estudio sobre el gasto. En cualquier caso, el tiempo necesario para procesar un estudio sobre el gasto significa que no es posible producir, en un tiempo razonable, un índice de precios de Paasche. Sin embargo, está claro que las ponderaciones utilizadas en un índice de Laspeyres pueden convertirse en obsoletas. El gasto tenderá a desplazarse hacia los bienes que van siendo relativamente más baratos y, así, un índice de precios de Paasche será normalmente más bajo que un índice de Laspeyres, y la diferencia tenderá a aumentar a lo largo del tiempo, a medida que las ponderaciones van siendo cada vez más obsoletas. Este problema se resuelve generalmente poniendo periódicamente al día las ponderaciones. Puede establecerse un vínculo calculando los índices para un período basados tanto en las ponderaciones antiguas como en las nuevas. El caso del Reino Unido tal vez no es el más corriente, al poner al día las ponderaciones del índice de precios al por menor cada año, basándose en el patrón de consumo promedio de los tres años anteriores. Pero aun en este caso, las ponderaciones de Laspeyres pueden ser muy inadecuadas si, por ejemplo, un alimento estacional se vuelve escaso, con un precio alto en un año determinado.

Los índices de cantidades se construyen de forma similar a los índices de precios. Cuando se miden cantidades de bienes que son bastante semejantes, se utiliza a menudo la simple agregación. (La producción de acero se mide por toneladas de acero producido y la

producción de automóviles por el número de automóviles, a pesar del hecho de que un Mini es muy diferente de un Rolls Royce.) Pero cuando se agregan elementos muy diferentes, se requiere alguna forma de ponderación. Los procedimientos comúnmente más utilizados se deducen de nuevo de Laspeyres y Paasche. El índice de cantidades de Laspeyres, J_t^L, se construye ponderando las cantidades por los precios del período base, $J_t^L = \Sigma q_t p_o / \Sigma q_o p_o$, mientras que el índice de Paasche se calcula utilizando los precios corrientes como ponderaciones, $J_t^P = \Sigma q_t p_t / \Sigma q_o p_t$. Puesto que las cantidades tenderán a ser mayores para aquellos bienes cuyos precios hayan aumentado menos, si se está construyendo un índice de la producción nacional, por ejemplo, el índice de Laspeyres será de nuevo mayor que el índice de Paasche.

Pero ningún índice es completamente satisfactorio. Multiplicando un índice de precios de Laspeyres por el mismo índice de cantidades no se obtiene el cociente entre los valores del período corriente y los del período base. En lugar de ello, debe multiplicarse el índice de precios de Paasche por el índice de cantidades de Laspeyres para obtener el cociente de los valores. A fin de subsanar esto y cierto número de otros defectos, se han propuesto diversas combinaciones de los dos, aunque no se utilizan demasiado en la práctica.

Sin embargo, el desarrollo teórico de los números índices ha continuado. Así, Barnett (1981) trata el problema de la construcción de un índice de cantidades de agregados monetarios. Allen (1975) proporciona una referencia detallada sobre números índices, mientras que los trabajos de Diewert (1976) y Afriat (1977) contribuyen al desarrollo teórico del tema. MARTIN WEALE

Bibliografía

Afriat, S. N., *The Price Index*, Cambridge, 1977.

Allen, R. G. D., *Index Numbers in Theory and Practice*, Chicago, 1975.

Barnett, W. A., «Economic monetary aggregates: an application of index number theory», *Journal of Econometrics* (suplemento 1981).

Diewert, W. E., «Exact and superlative index numbers», *Journal of Econometrics* (1976).

oligopolio [*oligopoly*]. El oligopolio se define como una industria o mercado en el que sólo hay unos pocos vendedores. La evidencia sobre los niveles de concentración del mercado sugiere que es la estructura de mercado dominante en la mayoría de las economías industriales de Occidente. La característica central del oligopolio es la *interdependencia* de actividades de las empresas. Así, cualquier acción de un oligopolista influirá significativamente en las ventas, rentabilidad y cosas por el estilo de sus rivales, que por tanto se supone que deben reaccionar o desquitarse. De acuerdo con ello, la mayor parte de la teoría del oligopolio considera el comportamiento a través del cual el oligopolista establece sus variables de decisión (que incluyen publicidad, investigación e innovación, así como las tradicionales del precio o de la cantidad) sobre la base de conjeturas específicas acerca de las reacciones de los rivales. En un extremo está el modelo de Cournot, en el que se supone que las reacciones son nulas, y en el otro está el punto de vista más convincente articulado por Chamberlin, de que un reconocimiento de independencia mutua llevará a los oligopolistas a maximizar sus beneficios conjuntos (haciendo así al oligopolio virtualmente indistinguible del monopolio). Un importante desarrollo, en la posguerra, fue el paradigma estructura-conducta-realización, que amplió la teoría tradicional del oligopolio hasta incorporar los efectos de las barreras de entrada y de la diferenciación del producto. Siguieron una multitud de estudios empíricos, generalmente con resultados que apuntaban a la necesidad de fuertes políticas antitrust. La base teórica de gran parte de este trabajo era, sin embargo, *ad hoc*, y sólo recientemente se han producido desarrollos significativos (por ejemplo, sobre la disuasión de entrada estratégica y los mercados atacables) para nuestra comprensión teórica del oligopolio. Las voces discrepantes de la corriente principal incluyen a Schumpeter y los austríacos, que consideran la competencia como un proceso dinámico,

y últimamente a los economistas de Chicago, que dudan de la existencia general de barreras de entrada significativas. S. W. Davies

Véase también ANTITRUST, LEGISLACIÓN; CÁRTELES Y ASOCIACIONES COMERCIALES; COMPETENCIA; CONCENTRACIÓN DE EMPRESAS; MONOPOLIO.

pagos, balanza de. Véase BALANZA DE PAGOS.

Phillips, curva de. Véase CURVA DE PHILLIPS.

planificación económica [*economic planning*]. La planificación económica es la utilización de un método sistemático alternativo de asignación de recursos económicos para sustituir o complementar el mecanismo de mercado. Su principal justificación se da cuando el mecanismo de mercado no proporciona las señales adecuadas para los responsables de las decisiones; ello puede ser porque las economías de escala hacen ineficaz el mecanismo de mercado atomístico, o porque el mercado no puede tener en cuenta las necesidades a largo plazo de la economía. El Estado puede saber cosas que no conoce el mercado, sobre las incertidumbres económicas generales, o las preferencias de la comunidad en su conjunto, o el futuro a largo plazo. Por otra parte, el Estado puede sencillamente rechazar la validez de las preferencias individuales que subyacen en el sistema de mercado. Los críticos de la planificación se han centrado en la ingente cantidad de información que debe procesarse si ha de organizarse toda la economía a partir de un solo ente y en las implicaciones no democráticas de la dirección estatal de las elecciones individuales.

En el uso común, «planificación» puede significar 'control' o 'previsión', y «planificación económica» puede ser algo situado entre la consulta y la coerción. En principio es posible distinguir tres tipos de planificación económica: 1. «Planificación directiva», que supone la regulación administrativa realizada por un organismo central que sustituye por completo al comportamiento autónomo de los individuos que persiguen su beneficio en el mercado. 2. «Planificación incentiva», cuando el Estado intenta alcanzar un resultado deseado utilizan-

do recompensas monetarias sin coerción. 3. «Planificación indicativa», cuando el Estado se limita a la previsión o consulta, esperando que la persuasión y la provisión de información económica superior llevará a unos mejores resultados económicos.

En realidad, ningún sistema concreto cae dentro de una de las categorías anteriores. El antiguo sistema soviético era, en principio, «directivo» con respecto a las empresas, pero al mecanismo de mercado se le permitía, de hecho, una influencia considerable en la ex Unión Soviética. Los bienes de consumo no se distribuían administrativamente y los directivos empresariales tenían, de hecho, una considerable libertad de maniobra, en la que el Estado intentaba influir mediante sistemas de incentivos. En la práctica, el Estado daba instrucciones a las empresas en los planes operativos anuales más que en el plan quinquenal, que era muy general. El Estado soviético no podía, en la práctica, dirigir toda la producción de la economía, debido a la ingente cantidad de información que hubiera sido necesario manejar, aunque no hubiera habido incertidumbre.

Se hicieron muchas propuestas para reformar la planificación en la ex Unión Soviética y en los antiguos países socialistas (en gran medida copiada del modelo soviético después de 1945), para sustituir el elemento directivo por sistemas basados en el incentivo. Pero a pesar de las continuas discusiones, el único resultado importante fue el «socialismo de mercado» húngaro. Un problema importante relacionado con dichas reformas es que si se establecían incorrectamente los incentivos relacionados con el precio, la descentralización podía conducir a acciones indeseables por parte de las empresas. Otros sistemas que requieren la utilización de ordenadores y técnicas matemáticas fracasaron a causa de la complejidad informática y de la dificultad de hacer frente a la incertidumbre.

Después de la segunda guerra mundial, la idea de la planificación incentiva o indicativa fue favorecida por muchos en Occidente, como modo de obtener los beneficios de las fuerzas coordinadas del mercado y del plan. Pero los intentos prácticos de planificar adolecieron a menudo de coherencia entre los instrumentos políticos y los objetivos deseados, coherencia que era necesaria para la planificación real. La intervención del Estado en muchos países y períodos ha sido enteramente *ad hoc*. La planificación indicativa se intentó en Francia. En principio, los planificadores calculaban simplemente lo que significaba una trayectoria de crecimiento equilibrado óptimo para la econo-

mía, cuya mera revelación era supuestamente suficiente para inducir al público a seguirla. La planificación francesa pareció tener algún éxito real antes de 1965, pero se ha atrofiado desde entonces. En la práctica, siempre supuso menos coherencia y considerablemente más coacción que el modelo puro de planificación indicativa. El error de la experiencia francesa condujo al fracaso total del Plan Nacional británico (1965-1970); se dio demasiado peso a la idea de que un plan podía ser virtualmente autorrealizable, sencillamente por ser demasiado optimista. La planificación como previsión continúa en cierto número de países, especialmente en Holanda y Escandinavia, y fue objeto de acalorados debates en los Estados Unidos a mediados de los años setenta. La planificación en las economías industriales occidentales (fuera del tiempo de guerra) no intenta efectuar una previsión o controlar todas las variables microeconómicas, sino más bien regular los principales agregados, tales como inflación, inversión total, etc. Las políticas de rentas son una forma de planificación macroeconómica cuando el libre juego de las fuerzas del mercado en el mercado de trabajo se considera socialmente indeseable.

La planificación económica puede llevarse a cabo a un nivel más bajo que el de la economía nacional. Hay planificación regional y sectorial, que puede o no ser coherente con la planificación nacional. Las grandes empresas también utilizan la planificación y se han producido sugerencias en el sentido de que las actividades planificadoras de las grandes empresas pueden ser materiales útiles para la redacción de planes nacionales. Los críticos de este punto de vista señalan que generalmente los «planes» de las empresas son guiones especulativos más que programas operativos plenamente elaborados.

Los países menos desarrollados han utilizado a menudo la planificación para el desarrollo. Ésta ha intentado pocas veces seguir el modelo directivo, porque la agricultura no se presta a la planificación central y porque las precondiciones políticas y burocráticas hacen muy difícil aplicarla. La India, en los años cincuenta, anunció su intención de combinar la democracia parlamentaria occidental con la planificación de tipo soviético. Al final, la planificación se convirtió en poco más que un sistema de previsión diseñado para clarificar las prioridades económicas nacionales, junto con un sistema ampliamente criticado de regulaciones burocráticas. Algunos países han tenido más éxito (por ejemplo, Corea del Sur o Túnez), aunque proponiéndose menos de lo que se propuso la India en un principio.

Probablemente, el empleo más fructífero que puede hacerse de la planificación económica está en los intentos de simular las consecuencias probables de proyectos de futuro alternativos para la economía, y en la discusión y negociación de las respuestas probables de los principales actores económicos. Los planes rígidos son derrotados mucho más fácilmente por los acontecimientos que los que constituyen una reflexión y consulta estratégicas. PETER HOLMES

Lecturas complementarias

Bornstein, M., ed., *Comparative Economic Systems*, Homewood, Ill., 1979[4] (hay trad. cast.: *Sistemas económicos comparados*, Buenos Aires, 1973).
Cave, M. E., y P. G. Hare, *Alternative Approaches to Economic Planning*, Londres, 1981.

Véase también ECONOMÍA MIXTA; PREDICCIÓN Y PRONÓSTICO.

política de bienestar social [*social welfare policy*]. En la larga etapa de prosperidad después de la segunda guerra mundial, la política de bienestar social fue considerada, en general, como la intervención del Estado en la sociedad para asegurar el bienestar de sus ciudadanos. Esta interpretación progresista del aumento del gasto social por parte del Estado se mantuvo por los escritos de teóricos del bienestar como Titmuss (1950) y Marshall (1967). El primero dio la bienvenida al colectivismo creciente como medio necesario y deseable de intensificar la integración social; el último vio en el Estado del bienestar británico que se estaba desarrollando la extensión de la ciudadanía a través de la adquisición de derechos sociales. El Estado del bienestar de Beveridge y Keynes, que había sido creado por las exigencias de la guerra y el equilibrio de las fuerzas sociales en la situación de posguerra, vino a asumir un significado ideológico, como modelo con el que debían compararse otros estados del bienestar, y también como explicación del desarrollo del propio Estado del bienestar. Esta construcción ideológica disponía de pocos medios para justificar las realizaciones en otros países, como los logros pioneros en política social de Nueva Zelanda, o las estrategias políticas específicamente conservadoras como las de la Alemania de Bismarck, en la que la seguridad social fue concebida como mecanismo para debilitar al movimiento obrero e impedir la difusión de las ideas socialistas. En este sentido, su énfasis sobre

la naturaleza peculiarmente británica de los resultados supuso algunas dificultades a la hora de explicar los mejores resultados exhibidos por la mayor parte de los indicadores de los nuevos socios de Gran Bretaña, cuando entró en la Comunidad Europea, fenómeno que fue recibido con algunas tensiones por la cultura política británica.

Relativamente al principio del período de la posguerra, teóricos socialdemócratas como Crosland (1964) se percataron de la significación de la política de bienestar social y del éxito de la economía del pleno empleo en la modificación de una formación social básicamente capitalista. Sin embargo, la redistribución tenía que asegurarse por medio del crecimiento, evitando así la oposición política del rico; estrategia que fue cuestionada cuando el crecimiento económico vaciló e incluso disminuyó. La significación de estas políticas para estructurar relaciones entre los sexos en el hogar y en los mercados laborales se comprendió mucho más lentamente (Wilson, 1977). No obstante, el éxito del Estado del bienestar o del capitalismo del bienestar, como ha sido denominado, se vio ayudado por el discurso y las prácticas de política social en que la «necesidad» fue considerada como moral y administrativamente superior al mercado, como principio distributivo para el bienestar. Así, un elemento integrante del éxito del capitalismo del bienestar y del bienestar institucional fue un concepto de necesidad que se mantuvo como valor antagónico al del capitalismo con su, en el mejor de los casos, bienestar residual.

La necesidad era al mismo tiempo libertadora y restringida dentro de las relaciones sociales dominantes. En su aspecto libertador, la necesidad promovió el lenguaje de los derechos, no sólo en los escritos teóricos, sino en las demandas populares de los nuevos movimientos sociales que surgieron durante los últimos años sesenta y primeros setenta, en Norteamérica y Europa (Piven y Cloward, 1971; Rose, 1973). Con la ayuda del «redescubrimiento de la pobreza» en los años sesenta (Harrington, 1962; Abel-Smith y Townsend, 1965), la movilización en gran escala en torno al mantenimiento de la renta y a la vivienda ejerció una presión sustancial sobre los gobiernos para que ofrecieran una mayor y más sensible provisión de bienestar. Así, los nuevos movimientos sociales compartieron con el bienestar institucional una oposición al simple bienestar residual, pero trataron constantemente de ir más allá, no sólo del nivel de provisiones existente, sino también de las formas de organización a través de las que tenían lugar. En cambio —y esta tendencia iba a aumentar a medida que a los movimientos

del bienestar iba a adherirse, durante los años setenta, la ola de feminismo—, las formas existentes de bienestar fueron consideradas como coactivas, inadecuadas y estatistas. Por el contrario, las formas de oposición desarrolladas por los propios movimientos pusieron el acento en la responsabilidad democrática y en los sistemas de trabajo no jerárquicos. La tesis de Freire (1972) de la concienciación como estrategia políticamente creativa para el pobre en el Tercer Mundo fue compartida por los nuevos movimientos sociales, a medida que trataban de desarrollar una práctica de bienestar alternativa a la que era habitual en las viejas sociedades industrializadas. En su versión más radical, los nuevos movimientos trataron de que la propia sociedad se organizase a partir de la satisfacción de las necesidades humanas.

Mientras duró la fase de prosperidad, esta crítica del bienestar institucional como estatista y burocrático tuvo relativamente poco impacto en la corriente principal de pensamiento sobre la política de bienestar social o en la cultura política: el apoyo ideológico para un bienestar más o menos institucional cubrió el antagonismo más profundo entre la necesidad y el mercado. La separación entre la necesidad y los valores del mercado fue facilitada adicionalmente por la separación entre el discurso económico y el discurso de la política social. La política social se sintió capaz de ignorar a la política económica, dado que confiaba que las técnicas keynesianas de dirección de la demanda habían proporcionado y continuarían proporcionando la precondición del Estado del bienestar, es decir, la economía de pleno empleo. Los economistas ignoraron en gran medida la discusión de la política de bienestar social, considerándola sin interés para nadie que no fuesen los partidarios de la mejora social, hasta la crisis de mediados de los años setenta, durante la cual la pérdida de confianza en las técnicas keynesianas favoreció una vuelta a una confirmación del mercado y a una oposición cada vez más abierta a los gastos del Estado del bienestar (Friedman, 1962). Donde el bienestar institucional había visto la expansión de políticas de bienestar como socialmente integrativas, una economía política radical había subrayado su contribución a la acumulación de capital y al control social (O'Connor, 1973; Gough, 1979); ahora el monetarismo y el advenimiento de un nuevo derecho consideraban tales gastos como perjudiciales para el individualismo y la competitividad; debilitadores, por tanto, de la dinámica central del capitalismo. Con notable habilidad populista, el nuevo derecho admitió la crítica del carácter coactivo del bienestar público y ofreció

un aumento de la libertad personal por medio de la disminución del Estado (del bienestar), y del restablecimiento del mercado y de la familia como provisores supremos de bienestar.

La gran profundidad de la crisis actual, que ha provisto las condiciones para el progreso del nuevo derecho, juega, no obstante, el papel de una restricción notable para sus remedios. La reestructuración global de las manufacturas se asocia con la previsión de un paro importante a largo plazo en los países que se están desindustrializando. El paro, cuyo promedio rondaba el 12 por 100 en los países de la OCDE en 1982 y con pocas indicaciones claras de una mejora significativa, requiere, aun en la concepción más residual del bienestar, un gasto sustancial para el mantenimiento y control de una población excedente en expansión. Esta situación se agrava por la gran cantidad de gente joven entre los desempleados, entre los cuales las minorías étnicas y raciales tienen una representación mayoritaria.

A pesar de estas restricciones políticas, desde 1975 muchos gobiernos occidentales han reducido la tasa de crecimiento de sus presupuestos de bienestar social. Así, hasta 1975, la tasa real de crecimiento del gasto social en los siete países mayores de la OCDE no era inferior al 8 por 100 anual (crecimiento del 15 por 100 a precios corrientes); entre 1975 y 1981 la tasa real se redujo a la mitad. Aunque todos los países han experimentado dificultades para mantener su presupuesto de bienestar social ante la reducción del crecimiento de la economía en su conjunto, gobiernos con una ideología específicamente antibienestar, como los Estados Unidos y Gran Bretaña, han hecho incursiones sustanciales. Así, en el caso de Gran Bretaña, un sistema institucional de bienestar se desplaza cada vez más hacia un modelo residual, particularmente en el área de la seguridad social. Los países nórdicos se mantienen aparte, como el último reducto de la expresión más desarrollada del viejo Estado del bienestar, aunque la mezcla de mercado laboral y políticas sociales a través de la que consiguen esto varía sustancialmente entre ellos. Dada la doble significación para las mujeres de la existencia del Estado del bienestar, como proveedor potencial de empleo y servicios, no es tal vez por casualidad que los países nórdicos con un compromiso constante con el bienestar tengan también una proporción inusualmente alta de representantes femeninos en sus parlamentos e instituciones superiores. Es digno de mención que los autores de estos países, tales como Himmelstrand (1981) y sus colaboradores, están tomando parte activa en el debate internacional actual sobre

la posible dirección futura que se abre a la sociedad del post-Estado del bienestar. Estos autores intentan desarrollar una teoría que mira más allá del capitalismo del bienestar, hacia un nuevo corporativismo, pero con una base mucho más democrática. Estos teóricos del post-Estado del bienestar sintonizan característicamente con las exigencias de los nuevos movimientos sociales (Gorz, 1982). Sin embargo, no parecen haber apreciado plenamente la significación de la teorización feminista relativa a la relación entre trabajo remunerado y no remunerado en el desarrollo del Estado del bienestar, y la ventaja para el género dominante de conservar los acuerdos presentes. Así, aun cuando la precondición del viejo Estado del bienestar —el pleno empleo de un género, con el bienestar fluyendo a través del hombre a la familia que dependía de él— ya no se ajusta a las estructuras actuales, ni domésticas ni de los mercados laborales, persiste la defensa ideológica de aquellos acuerdos. Enfrentados a la creciente «feminización de la pobreza» (Pearce, 1978) y al mercado laboral profundamente segmentado (entre ocupaciones y entre empleo a tiempo completo y a tiempo parcial), existe una cuestión grave en relación con la medida en que se atienden las necesidades de las mujeres por parte de las nuevas teorías del post-Estado del bienestar.

Se han hecho reflexiones prudentes, incluso escépticas, sobre el debate en torno al Estado del bienestar y el lugar de la política de bienestar social (Glennister, 1983). Todavía no está claro hasta qué punto alguna de las nuevas teorías puede servir como nueva fusión de lo social y lo económico, como equivalente histórico contemporáneo del viejo Estado del bienestar de Keynes y Beveridge. Lo que está claro, sin embargo, es que la política de bienestar social, que ha vivido sus años de mayor crecimiento relativamente apartada de la política económica, se ha tenido que unir actualmente a ella por la fuerza de las circunstancias. Ambas ocupan el centro de una arena política en la que el debate es intenso. HILARY ROSE

Bibliografía

Abel-Smith, B., y P. Townsend, *The Poor and the Poorest*, Londres, 1965.
Crosland, C. A. R., *The Future of Socialism*, Londres, 1964.
Freire, P., *Cultural Action for Freedom*, Harmondsworth, 1972.
Friedman, M., *Capitalism and Freedom*, Chicago, 1962 (hay trad. cast.: *Capitalismo y libertad*, Madrid, 1966).
Glennister, H., ed., *The Future of the Welfare State*, Londres, 1983.

Gorz, A., *Farewell to the Working Class*, Londres, 1982.
Gough, I., *The Political Economy of the Welfare State*, Londres, 1979 (hay trad. cast.: *Economía política del estado del bienestar*, Madrid, 1982).
Harrington, M., *The Other America*, Harmondsworth, 1962 (hay trad. cast.: *La cultura de la pobreza en los Estados Unidos*, México, 1965[2]).
Himmelstrand, U., G. Ahrne y L. Lundberg, *Beyond Welfare Capitalism; Issues Actors and Social Forces in Societal Change*, Londres, 1981.
Marshall, T. H., *Social Policy*, Londres, 1967[2].
O'Connor, J., *The Fiscal Crisis of the State*, Nueva York, 1973 (hay trad. cast.: *La crisis fiscal del Estado*, Barcelona, 1981).
Pearce, D., «The feminization of poverty: women, work and welfare», *Urban and Social Change Review* (1978).
Piven, F. F., y R. Cloward, *Regulating the Poor: The Functions of Public Welfare*, Nueva York, 1971.
Rose, H., «Up against the Welfare State: the claimant unions», en R. Miliband y J. Saville, eds., *The Socialist Register*, Londres, 1973.
Titmuss, R. M., *Problems of Social Policy*, Londres, 1950.
Wilson, E., *Women and the Welfare State*, Londres, 1977.

Véase también BIENESTAR SOCIAL; ECONOMÍA DEL BIENESTAR.

política fiscal [*fiscal policy*]. El libro V de los *Principios de economía política*, de J. S. Mill (1848) se titulaba «Sobre la influencia del gobierno», descripción muy apropiada de lo que nosotros entendemos por política fiscal. Evidentemente, las áreas más importantes, y las que han atraído la mayor atención, son los impuestos y la política de gasto del gobierno, y el consiguiente impacto financiero global en la economía. Hasta la publicación de la *Teoría general* de J. M. Keynes en 1936 lo que más se había estudiado era el impacto de los impuestos y gastos individuales. La creencia que tenía Keynes de que no era simplemente el nivel de imposición y gasto lo importante, sino que podían utilizarse para situar la economía, con mayor rapidez, a un equilibrio aceptable que de otro modo no se alcanzaría nunca o se alcanzaría con demasiada lentitud, y que la manipulación activa del presupuesto del gobierno era vital para el mantenimiento de una economía estable, revolucionó el análisis de la política pública. En los años de la posguerra, las discusiones en torno al impacto de la política gubernamental sobre el nivel general de la actividad económica se convirtieron en una parte reconocida del debate sobre la política econó-

mica en la mayor parte del mundo occidental. Con mirada retrospectiva parece claro que gran parte del ajuste fino permitido por muchos gobiernos tuvo efectos que, en el mejor de los casos, fueron muy pequeños y, en algunos casos, anticíclicos. La utilización de la política fiscal para la estabilización a corto plazo de la economía fue sustancialmente socavada por los problemas económicos de los primeros años setenta, que combinaron tipos de inflación en espiral con niveles de desocupación sin precedentes en los años de la posguerra y marcaron la aparición del llamado debate monetarismo-keynesianismo.

Los interrogantes sobre el uso de la política fiscal para la estabilización macroeconómica han contribuido quizás a aumentar el interés por el impacto microeconómico de la política gubernamental de impuestos y gastos. Recientemente se ha trabajado mucho en las áreas de las respuestas individuales a los impuestos; su efecto sobre el esfuerzo laboral, las decisiones de inversión, la asunción de riesgo, el comportamiento de la formación de precios y los patrones de consumo. El análisis del gasto público suscita cuestiones sobre la naturaleza de los bienes públicos y el tamaño óptimo del sector público. Este último tema ha originado recientemente una notable controversia, que tiene algo de reacción contra el reciente crecimiento rápido del tamaño del sector público en muchos países occidentales. ANDREW DILNOT

Bibliografía

Keynes, J. M., *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Londres, 1936 (hay trad. cast.: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, 1963[6]; y cat.: *La teoria general de l'ocupació, l'interès i el diner*, Barcelona, 1987).

Lecturas complementarias

Bluider, A. S., y R. M. Solow, «Analytical foundations of fiscal policy», en A. S. Bluider y R. M. Solow, eds., *The Economics of Public Finance*, Londres, 1974.

Kay, J. A., y M. A. King, *The British Tax System*, Oxford, 1983[3].

Véase también BIENES PÚBLICOS; IMPOSICIÓN.

política monetaria [*monetary policy*]. La política monetaria puede interpretarse de una manera amplia, de modo que incluya virtualmente

todos los aspectos del sistema monetario y financiero de un país, o de manera mucho más estricta, tomando el entorno institucional como dado. Considerando la perspectiva más amplia en primer lugar, se establece una base lógica para la política monetaria.

La cuestión central de la política monetaria solía ser la del patrón monetario; la elección del metal monetario y el contenido metálico de la acuñación. El propósito de la política era establecer la estabilidad y uniformidad de la acuñación y de este modo inspirar confianza en ella y conseguir la aceptación general, en beneficio del soberano y del Estado.

Aunque oscurecido por los enormes cambios institucionales que han tenido lugar, el mantenimiento de la confianza en el dinero y en las instituciones monetarias es todavía el principal objetivo de la política monetaria. De ahí el interés, en diversos momentos de la historia, por el mantenimiento de la convertibilidad (en oro en el interior de un país y en oro o en una «moneda clave» en el contexto internacional), la prevención de un «exceso de emisión» del crédito, la evitación de crisis financieras y pánicos bancarios, y la estabilidad del nivel de precios.

Aunque la política monetaria en el sentido más amplio es una cuestión gubernamental, muchos temas de política y virtualmente toda la responsabilidad por su ejecución dependen de los bancos centrales (por ejemplo, el Banco de Inglaterra, o el Sistema de la Reserva Federal estadounidense). Desde 1946, muchos gobiernos occidentales han aceptado alguna responsabilidad en los resultados económicos de su país y la política monetaria se ha convertido en un instrumento de la «política de estabilización»: la promoción del crecimiento económico sin recesión o inflación importante. La estabilidad de los precios y una balanza de pagos «saneada» siguen siendo importantes como contribuciones a este fin. Hasta los años setenta, se aceptaba que el peso de la política de estabilización debía recaer en la política fiscal, jugando la política monetaria un papel subordinado. La interrelación entre la política monetaria y la fiscal se aprecia mejor en la actualidad.

La contribución que distingue a la política monetaria está en la influencia que puede ejercer el banco central sobre la disponibilidad de crédito, los tipos de interés y la liquidez de la economía, medida por la oferta monetaria o algún agregado más amplio. Los vínculos entre estas variables y los objetivos más amplios de la política de estabilización son complejos. Hay teorías en conflicto sobre qué vínculos

son importantes. Los keynesianos acentúan el papel de los tipos de interés y de la disponibilidad del crédito, a causa de su influencia sobre los gastos realizados con fondos prestados. Los monetaristas favorecen el objetivo de una oferta monetaria, porque ven una fuerte conexión entre la oferta monetaria y el gasto agregado (renta). Los monetaristas se muestran también a favor de una «regla» de crecimiento monetario estable más que por una política discrecional, porque las variaciones inducidas mediante la acción de una determinada política sobre la oferta monetaria son una fuente de inestabilidad más que una contribución a la política de estabilización.

Los instrumentos utilizados para influir sobre cualquier objetivo que se elija varían de un país a otro, de acuerdo con la estructura de sus sistemas bancarios y de sus mercados financieros. En países con mercados desarrollados, las compras y ventas de valores efectuadas por el banco central («operaciones de mercado abierto») son tal vez los instrumentos más importantes. Estas operaciones pueden influir tanto en los tipos de interés como en la liquidez y, por tanto, en la capacidad de préstamo de los bancos.

La política monetaria está llena de conflictos. Existen conflictos potenciales entre los objetivos de la política de estabilización (por ejemplo, la expansión interior y la balanza de pagos o la estabilidad del tipo de cambio) que la política monetaria no puede resolver con los limitados instrumentos de que dispone. Además, la responsabilidad del banco central en la administración de la deuda gubernamental, dado el deseo de los gobiernos de endeudarse a bajo coste, puede ser inconsecuente con su papel estabilizador. Fundamentalmente, sin embargo, todos estos papeles a veces colisionan con la responsabilidad, en otro tiempo único centro de la política monetaria, de la estabilidad de la estructura financiera. El interés por la estabilidad financiera limita el nivel de presión que puede ejercitarse sobre los bancos o los mercados financieros en cualquier momento, y el banco central debe estar preparado para proporcionar liquidez cuando la presión amenace con el incumplimiento de los compromisos. Este papel, llamado de «prestamista en última instancia», era exigido a los bancos centrales por Bagehot (1873) para evitar los pánicos bancarios.

Se ha llegado a apreciar que el principio de Bagehot tiene una aplicación mucho más amplia. La presión sobre el sistema financiero elevará los tipos de interés a medida que las instituciones afectadas compitan entre sí por los fondos líquidos. Los tipos de interés altos tienen

muchas características indeseables y pueden incluso elevarse lo bastante para contribuir a la inestabilidad. De este modo, los bancos centrales tienen que ejercer la función de prestamista en última instancia con mayor frecuencia. Una propensión expansiva se comunica por dicha razón al sistema y deriva también del hecho de que el sistema financiero no es estático, sino que está creciendo constantemente en complejidad y sofisticación. Los intentos de frenar las actividades del sistema financiero son un incentivo considerable para quienes están implicados en él, a fin de encontrar vías que eludan las restricciones (Minsky, 1957). El papel estabilizador de la política monetaria debe verse como secundario y limitado por la necesidad de mantener la confianza en el sistema monetario. VICTORIA CHICK

Bibliografía
Bagehot, W., *Lombard Street*, Londres, 1873 (hay trad. cast.: *Lombard Street. El mercado monetario de Londres*, México, 1968).
Minsky, H. P., «Central banking and money market changes», *Quarterly Journal of Economics*, 71 (1957); reimpreso en H. P. Minsky, *Inflation, Recession and Economic Policy*, Brighton, 1952.

Lecturas complementarias
Chick, V., *The Theory of Monetary Policy*, Oxford, 1977.
Goodhart, C. A. E., *Money, Information and Uncertainty*, Londres, 1975.

Véase también BANCA; DINERO; MONETARISMO; TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO.

precios, teoría de los. Véase TEORÍA DE LOS PRECIOS.

predicción y pronóstico [*prediction and forecasting*]. Los períodos y horizontes temporales considerados en relación a procedimientos específicos de pronóstico o previsión pueden ser el corto plazo (de 1 a 18 meses), el medio plazo (de medio a 5 años) o el largo plazo (más de 5 años). Las proyecciones a plazo muy largo (de 15 a 25 años) tienden a estar más entre el tipo de planes de perspectiva sobre la infraestructura social y física del país y, aparte de las proyecciones demográficas, a ser más políticamente conjeturales.

Existen dos planteamientos analíticos básicos para el pronóstico:

1. Un método intenta trazar un patrón de respuestas relacionando la variable cuyo comportamiento debe predecirse, tal como precios o ventas, con todas las demás variables significativas, como producción, costes salariales, variación del tipo de cambio, importaciones, etc., que los que elaboran la política crean que ejerzan una influencia relevante en su comportamiento. Este planteamiento descansa en una visión de los factores que son importantes y de las interrelaciones entre ellos. Sin embargo, un problema importante es que la mayoría de las variables endógenas y exógenas no son independientes en la práctica. Directa e indirectamente, las diversas variables explicativas y dependientes se influyen entre sí. Por ejemplo, los tipos de interés en los Estados Unidos influyen sobre los tipos de interés y los precios en Europa, lo que conduce a ajustes del tipo de cambio. Éstos influyen en los flujos de capital, los cuales a su vez tienen repercusiones sobre los tipos de interés. La interacción entre precios y salarios también se conoce bien y puede llevar a agrias disputas sobre la «causa» y el «efecto». Sin embargo, hasta cierto punto, tales dificultades pueden dominarse (o reconocer su importancia) mediante las técnicas mecánicas elegidas. Otras características de naturaleza más psicológica, implicando expectativas motivadas por sentimientos de incertidumbre política y prudencia individual, son menos fáciles de acomodar en cualquier esquema matemático.

2. Un planteamiento alternativo produce pronósticos sobre la base de tendencias y patrones históricos. El procedimiento trata de cuantificar y «formalizar» la experiencia, a fin de reproducir y extrapolar las tendencias futuras en las variables socioeconómicas que interesen (renta, producción, delito, y así sucesivamente). La longitud de las series temporales del pasado, el intervalo de las observaciones y su regularidad deben estar íntimamente relacionados con el horizonte temporal que se considera relevante. Las relaciones son raramente de forma lineal o cuadrática y reflejarán inevitablemente una combinación de influencias de la tendencia, cíclicas, estacionales o aleatorias.

Un ejemplo particular de un modelo económico, amplio y complejo, de la primera clase, que tiene que ver con proyecciones a corto y medio plazo es el modelo INTERLINK de la OCDE. Utiliza técnicas relativamente simples para probar y valorar el impacto internacional global de diversos incentivos políticos en diferentes países. El sistema relaciona un gran número de modelos para un solo país, a través de sus relaciones comerciales internacionales. Aunque las especifica-

ciones de estos modelos nacionales a gran escala son bastante diferentes, este planteamiento es fundamentalmente keynesiano y orientado en especial al gasto. Se interesa esencialmente por el impacto de las políticas gubernamentales sobre el consumo, la inversión y la balanza de pagos. Esto significa que, aunque el sistema INTERLINK se concentra principalmente en los agregados macroeconómicos necesarios para producir las proyecciones corrientes para cada país de la OCDE y para el conjunto de sus economías, conserva las mismas propiedades del multiplicador básico de los modelos nacionales oficiales. La significación del INTERLINK es que llama la atención de los diseñadores de la política sobre el hecho de que, cada vez más, las políticas de otros países tienen un impacto importante sobre las demandas de su propio país y los niveles de actividad de las economías interiores. En las áreas muy interrelacionadas de las finanzas presupuestarias, los tipos de interés y los tipos de cambio de la moneda, tales temas cobran una particular importancia. El modelo también tiene en cuenta los efectos de realimentación internacional, como los que se producen cuando las importaciones de ciertos países (por ejemplo, Gran Bretaña y los Estados Unidos) se ven afectadas por la producción y a las exportaciones de otro país (por ejemplo, Japón), en la medida en que éstas afectan negativamente a la producción y a las exportaciones de los países importadores (Gran Bretaña y los Estados Unidos). Esto lleva a rentas menores en los países importadores, así como a políticas comerciales discriminatorias, de manera que la demanda de los bienes producidos por el país exportador se reduce y la producción (en el Japón) ha de reducirse también (a menos que se encuentren otros mercados). Los modelos nacionales, aunque sofisticados, raramente tienen en cuenta estos efectos «eco», por los que las perturbaciones económicas que tengan lugar en cualquier parte del sistema internacional se transmiten a continuación hacia su origen a través de las variables relacionadas.

Las fluctuaciones de la actividad económica asociadas con la expansión, contracción y recuperación de la producción y el empleo se producen con regularidad en los países industriales, y muchos factores internos y externos han sido anticipados por la existencia de tales ciclos. Cualesquiera que sean las razones, es evidente que las fluctuaciones se producen en un amplio abanico de series estadísticas: renta, inversión, precios, construcción, cotizaciones bursátiles, y así sucesivamente. Algunas de estas series muestran un comportamiento que se

reproduce cada cierto número de meses antes de que sea visible en la actividad económica agregada en general. Esto no ocurre simplemente por casualidad; los propios hombres de negocios prestan atención a diversos «signos» para guiarse en su producción corriente y en sus estrategias de precios y marketing, reaccionando de acuerdo con ellos; a menudo producen los resultados concretos que pronostican.

En el área de la previsión a corto plazo, especialmente —el campo que tiende a dominar los intereses políticos oficiales a nivel nacional—, los sistemas de indicadores destacados están complementando cada vez más el uso de modelos de pronóstico especificados. Esto no es tanto porque tales indicadores predigan con mayor exactitud los valores de las variables económicas, sino porque identifican mejor cuándo y dónde es probable que tengan lugar las variaciones cíclicas. Los indicadores destacados son también un modo conveniente y económico de obtener una perspectiva de conjunto de una economía, a partir de una gran cantidad de datos detallados y potencialmente interconexos. Los «buenos» indicadores destacados deben referirse a variables que, históricamente, hayan tenido una relación fuerte y estable en el tiempo con los puntos decisivos de ciertos agregados económicos durante las fases de un ciclo económico. Tales indicadores son, por tanto, diseñados para proporcionar estimaciones muy específicas (intervalo) de los datos relativos a puntos decisivos cíclicos en particular.

Un sistema de indicadores destacados se construye generalmente alrededor de un agregado económico básico o de una serie de referencia, como el producto interior bruto (PIB) o la producción industrial total. Otras series económicas se clasifican entonces según si son «adelantadas», «coincidentes» o «retrasadas» con respecto a esta variable «cota» predeterminada. Entre los indicadores destacados están las cotizaciones bursátiles (confianza en los negocios), los tipos de interés (inversión y crédito), los inventarios y pedidos (ventas), las horas extraordinarias y reducciones de jornada (ajuste del empleo) y la oferta monetaria. Conceptualmente, todas estas variables deben satisfacer la exigencia de alguna justificación teórica para la relación observada. Cuanta más evidencia se acumule a lo largo del tiempo y los vínculos aparezcan con mayor solidez, la confianza en determinados indicadores aumenta y algunas series pueden ser adicionalmente refinadas para convertirse en mejores «predictores». MICHAEL WARD

Bibliografía
OECD Economic Outlook, *The OECD International Linkage Model*, Occasional Studies, París, 1979.
OECD, *OECD Interlink System*, vol. 1, *Structure and Operation*, París, 1982.

Lecturas complementarias
Forrester, J. W., *World Dynamics*, Cambridge, Mass., 1971.
Meadows, D., *et al.*, *The Limits to Growth*, Nueva York, 1972 (hay trad. cast.: *Los límites del crecimiento*, México, 1972).
Theil, H., *Economic Forecasts and Policy*, Amsterdam, 1961.

principio de compensación [*compensation principle*]. El principio de compensación es un mecanismo ingenioso para llegar a algunas conclusiones sobre la opinión de que las comparaciones interpersonales de utilidad no son científicas. Si alguien gana, la renta real ha aumentado de forma no ambigua y así hay bienestar económico. Se ha producido una mejora en el sentido de Pareto. Pero supongamos, como ocurre generalmente, que unos ganan y otros pierden. ¿Qué le ha pasado a la renta real y al bienestar económico? Fue para tratar este problema que Kaldor (1939), confirmado por Hicks, formuló el principio de compensación: habrá una mejora potencial si los que se benefician con el cambio pueden compensar a los que pierden y todavía están mejor que antes; es decir, si pueden «sobre-compensar» a los perdedores. Con alguna regla semejante se pueden formular juicios sobre el cambio, incluso cuando después de éste casi todos están mejor. Pronto se formularon críticas técnicas y sugerencias para mejorarlo, por parte de Scitovsky, que advirtió que los perdedores podrían al mismo tiempo sobornar a los beneficiados para volver a la situación inicial, y el principio ha seguido siendo controvertido a causa de su estatus ambiguo. Se ha reconocido ampliamente que la compensación es sólo hipotética —en cuyo caso es contenciosa— o es real —en cuyo caso es anodina—. Además, ¿es un *test* de los aumentos en la renta real o un *criterio* de política? Como criterio de política forma la base, aunque en forma simplificada, de gran parte del análisis coste-beneficio. El debate entre los analistas del coste-beneficio sobre si deberían incluirse las ponderaciones de la distribución refleja exactamente las ambigüedades del propio principio de compensación. DAVID COLLARD

Bibliografía
Kaldor, N., «Welfare propositions of economic and interpersonal comparisons of utility», *Economic Journal*, 49 (1939).

Lectura complementaria
Mishan, E. J., *Introduction to Normative Economics*, Oxford, 1981.

Véase también ANÁLISIS COSTE-BENEFICIO; ECONOMÍA DEL BIENESTAR.

principio del acelerador [*accelerator principle*]. A diferencia del multiplicador (keynesiano), que relaciona el producto con las variaciones de la inversión, el acelerador modeliza la inversión como determinada por las variaciones del producto. Al igual que el principio de que la inversión responde a las variaciones del producto, el cual implica presión sobre la capacidad, el acelerador tiene una larga historia, pero su desarrollo formal data de cuando se dieron cuenta de que su combinación con el multiplicador podía producir modelos elegantes de comportamiento cíclico. J. M. Clark fue quien originalmente advirtió las posibilidades inherentes a tales modelos, pero su primer desarrollo formal se debió a Lundberg y Harrod, seguidos por los refinamientos introducidos por Samuelson, Hicks, Goodwin y otros.

Supongamos que el stock óptimo de capital es una proporción del producto, esto es, formalmente:

$$K^* = \alpha Y$$

donde K^* es el stock de capital fijo deseado, Y es el producto anual y α es la relación capital óptimo/producto media y marginal, es decir

$$(K^*/Y = \Delta K^*/Y)$$

Ahora sean t y t — 1 los subíndices referentes a las variables en los años t y t — 1

$$K^*_{t-1} = \alpha Y_{t-1}$$
$$K^*_t = \alpha Y_t$$
$$\text{o sea, } K^*_t - K^*_{t-1} = \alpha (Y_t - Y_{t-1})$$

Supongamos que el stock óptimo de capital se consiguió en el año t — 1,

$$K_{t-1} = K^*_{t-1}$$
$$\text{y por tanto } K^*_t - K_{t-1} = \alpha (Y_t - Y_{t-1})$$

Para conocer la inversión, es decir, el flujo de gasto en bienes de capital, es necesario saber con qué rapidez tienen intención los inversores de eliminar cualquier diferencia entre el stock de capital real y el óptimo. Sea λ un coeficiente de ajuste que representa la medida en que debe eliminarse la diferencia entre el stock de capital alcanzado y el deseado. Entonces

$$I_t = \lambda\alpha\,(Y_t - Y_{t-1})$$
$$\text{o } I_t = V(Y_t - Y_{t-1})$$

Los coeficientes λ y α juntos relacionan la inversión con las primeras diferencias en los niveles de producción y se describen como el coeficiente del acelerador, en este caso V. Incluso a este nivel elemental, el acelerador tiene varias implicaciones interesantes. Primera, la inversión neta determinada por el acelerador será positiva (negativa y nula, respectivamente) si y sólo si $(Y_t - Y_{t-1})$ es positivo (negativo y nulo, respectivamente). Segundo, tal inversión neta disminuirá si la *tasa* de crecimiento del producto disminuye.

Sin embargo, aun en este nivel sencillo la debilidad del planteamiento es también evidente. Primero, los resultados anteriores se refieren *sólo* a la inversión determinada por el acelerador, motivada, como se dijo antes, por un deseo de expansionar la capacidad de acuerdo con el producto. Puede ser muy bien que aunque los empresarios se vean influidos por la presión relativa sobre sus stocks de capital, otros factores también actúen en forma de incentivos-desincentivos para invertir, como las expectativas, la disponibilidad de nueva tecnología y así sucesivamente. De este modo, el acelerador describe sólo una parte de la inversión, que puede no estar en relación fija con la inversión total. Además, el argumento de la capacidad sólo modeliza en realidad el *stock óptimo de capital.* Para efectuar el salto hasta el flujo de inversión se requiere la introducción del coeficiente λ, que sólo puede justificarse por referencias *ad hoc* a las condiciones de oferta en las industrias de bienes de inversión y/o al estado de las expectativas. En ausencia de tales supuestos adicionales, sólo sería posible decir que $I \lesseqgtr O$, según si $K_t^* \lesseqgtr K_{t-1}$.

Como se ha sugerido más arriba, el acelerador se ha combinado fructíferamente con el multiplicador en modelos diseñados para explicar la dinámica económica. Aquí el problema ha sido que, aunque tales modelos son útiles para comprender los orígenes de la fluctuación cíclica, estimaciones realistas de V predicen un grado poco razonable

de inestabilidad dinámica. Este problema se ha resuelto generalmente mediante la combinación del acelerador con otros determinantes de la inversión en modelos más generales, y más específicamente teorizando la existencia de «suelos» y «techos» de la fluctuación de la renta, restringiendo por tanto las potencialmente explosivas interacciones acelerador-multiplicador. Además, los propios modelos generalizados del acelerador han proporcionado la base para investigaciones empíricas del comportamiento de la inversión. JANE HUMPHRIES

Lecturas complementarias

Goodwin, R. M., «Secular and cyclical aspects of the multiplier and the accelerator», en *Income Employment and Public Policy: Essays in Honor of Alvin H. Hansen*, Nueva York, 1948.
Harrod, R. F., *The Trade Cycle: An Essay*, Oxford, 1936.
Hicks, J. R., «Mr Harrod's dynamic theory», *Economica*, 16 (1949).
—, *A Contribution to the Theory of the Trade Cycle*, Oxford, 1950 (hay trad. cast.: *Una aportación a la teoría del ciclo económico*, Madrid, 1954).
Lundberg, E., *Studies in the Theory of Economic Expansion*, Londres, 1937.
Samuelson, P. A., «A synthesis of the principle of acceleration and the multiplier», *Journal of Political Economy*, 47 (1939).
—, «Interactions between the multiplier analysis and the principle of acceleration», *Review of Economic Statistics*, 21 (1939).

producción, función de. Véase FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN.

productividad [*productivity*]. La productividad representa una relación entre los factores utilizados en un proceso productivo y el producto que generan. Son los aumentos de la productividad los que hacen posible el crecimiento de la renta por habitante. Se ha invertido un trabajo considerable en el análisis del proceso histórico de crecimiento en el mundo occidental, en un intento de desentrañar la medida en que se ha logrado el aumento del producto a causa del aumento de la productividad, más que de los aumentos en la cantidad de factores. Así, Kendrick (1961) se ocupa de los Estados Unidos, Denison (1967) intenta analizar las razones de las diferentes tasas de crecimiento en distintos países, y Matthews, Feinstein y Odling-Smee (1982) analizan el proceso de crecimiento en el Reino Unido. Más recientemente, en particular desde las crisis del petróleo de 1973-1974, las tasas de

crecimiento han disminuido en muchos países occidentales. Pueden verse intentos de hallar una explicación para lo que, para un observador superficial, parece ser una reducción del crecimiento de la productividad, en Denison (1979) y Matthews (1982).

La esencia del análisis de la productividad es una función de producción del tipo $Y = f(K, L)$, donde K y L son los factores capital y trabajo, respectivamente, e Y es el producto. Una noción simple del crecimiento de la productividad sería aquella en la que la productividad crece del mismo modo que el maná cae del cielo. Así puede verse que la función de producción es, de hecho, $Y = e^{at}f(K, L)$. Aquí el producto crece a una tasa a, incluso cuando no hay necesidad de aumentar los factores que se miden. En sus análisis, Denison intenta descomponer este crecimiento de la productividad entre los cambios derivados de fuentes como la educación, las economías de escala, los avances en el conocimiento, y así sucesivamente. Courbis (1969) presenta un marco que muestra claramente cómo los problemas de los números índices de la medida de la productividad caen dentro de un esquema general de números índices.

La anterior función de producción conduce a intentos de analizar el progreso neutral como aquel que ahorra capital y trabajo en proporciones iguales. Si hay rendimientos constantes a escala pueden escribirse como $Y = f(e^{at}K, e^{at}L)$, y esto representa el progreso técnico neutral de Hicks (1965). Pero el planteamiento anterior no tiene en cuenta el hecho de que el capital es un bien producido. Rymes (1972 y 1983) argumenta que Harrod (1961) diseñó un marco más apropiado para tomar esto en consideración. En un marco semejante se acerca al argumento de que todos los aumentos de la productividad pueden atribuirse a aumentos de la productividad del trabajo. Finalmente, Bruno y Sachs (1982) destacan la evidencia de que el capital y el trabajo no son los únicos factores de producción. Cualquier análisis que no tenga en cuenta los cambios en el factor materias primas puede proporcionar resultados engañosos. MARTIN WEALE

Bibliografía

Bruno, M., y J. Sachs, «Input price shocks and the slowdown in economic growth: the case of UK manufacturing», *Review of Economic Studies* (1982).

Courbis, R., «Comptabilité nationale à prix constants et à productivité constante», *Review of Income and Wealth* (1969).

Denison, E. F., *Why Growth Rates Differ*, Washington, D.C., 1967.
—, «Accounting for slower growth: the Unites States in the 1970s», Washington, 1979
Harrod, R. F., «The neutrality of improvements», *Economic Journal* (1961).
Hicks, J. R., *Capital and Growth*, Oxford, 1965 (hay trad. cast.: *Capital y crecimiento*, Barcelona, 1967).
Kendrick, J. W., «Productivity trends in the United States», *National Bureau for Economic Research*, Nueva York, 1961.
Matthews, R. C. O., ed., *Slower Growth in the Western World*, Londres, 1982.
—, C. H. Feinstein y J. C. Odling-Smee, *British Economic Growth, 1856-1973*, Oxford, 1982.
Rymes, T. K., «The measurement of capital and total factor productivity in the context of the Cambridge theory of capital», *Review of Income and Wealth* (1972).
—, «More on the measurement of total factor productivity», *Review of Income and Wealth* (1983).

progreso tecnológico [*technological progress*]. La importancia del progreso tecnológico para el desarrollo económico y social es innegable, pero es un campo en el que la comprensión y el esfuerzo analítico están bastante más atrasados respecto de otras áreas, tales como los análisis de la oferta y la demanda a corto plazo. Esto se debe, al menos en parte, a la complejidad del proceso de cambio técnico y a la dificultad de obtener una definición y medida exactas. Se han conseguido grandes avances en los últimos años, pero sigue siendo un campo relativamente descuidado.

Schumpeter, uno de los pocos economistas que se han distinguido en situar el progreso tecnológico en el centro de su análisis, subrayó la importancia de los nuevos productos, procesos y formas de organización o producción; factores todos ellos que han sido claramente asociados a los enormes cambios registrados en las estructuras económicas de las economías desarrolladas desde la Revolución industrial. La aparición de industrias nuevas importantes, como los ferrocarriles y el acero en el siglo XIX, y los automóviles, los materiales sintéticos y los productos electrónicos en el XX, dependió de una compleja interacción de descubrimientos, innovaciones y actividad empresarial, que Freeman (1982) ha descrito adecuadamente como «sistemas tecnológicos». Desde el inicio de la recesión que comenzó en 1973, la idea de que las economías capitalistas desarrolladas están sujetas a «ondas largas» de períodos alternativos de prosperidad y estancamiento, te-

niendo cada onda una duración de cincuenta a sesenta años, ha vuelto a revivir: algunos comentaristas argumentan que los nuevos sistemas tecnológicos son directamente responsables del inicio de un movimiento hacia arriba, que empieza a disminuir a medida que las tecnologías asociadas y las industrias llegan a su madurez. Otros economistas, aunque aceptan la noción de tales ciclos, argumentan que el progreso tecnológico es, más que una causa, una consecuencia de aquéllos. Al margen de la literatura sobre las ondas largas, existe un debate continuo relativo a la dirección de la causalidad, en relación con las asociaciones estadísticas observadas entre el crecimiento de una industria y el ritmo de la innovación técnica.

A nivel macroeconómico, los modelos tradicionales neoclásicos tratan el progreso tecnológico como parte de un factor residual en la «explicación» de los aumentos del producto, después de tener en cuenta los efectos de los cambios en el volumen de los factores de producción (capital, trabajo y demás). Este factor residual es normalmente grande, e implícitamente incorpora factores como la educación de la fuerza de trabajo y la capacidad directiva, que contribuyen a mejorar la eficiencia, además del progreso tecnológico. En tales planteamientos, el cambio tecnológico es puramente «desincorporado», esto es, no relacionado con cualesquiera otras variables económicas. El grupo de los denominados modelos de generaciones de capital, que se ha utilizado ampliamente durante la última década, trata el progreso tecnológico, al menos parcialmente, como «incorporado» en nueva inversión fija: las plantas y la maquinaria son portadoras de mejoras de la productividad y los beneficios del progreso tecnológico dependen del nivel de inversión en aquéllas. Sin embargo, incluso el último planteamiento no va muy lejos en la aprehensión de los procesos y fuerzas mediante los cuales las nuevas técnicas son absorbidas en el sistema de producción; los modelos «evolutivos» iniciados por Nelson y Winter (1982) tratan de explorar las condiciones bajo las que los empresarios se esforzarán por adoptar mejoras técnicas. No obstante, tales planteamientos se encuentran en su infancia.

La discusión de cómo se generan y adoptan nuevas técnicas se mantiene característicamente a un nivel de estudio de casos más microeconómico. Un *invento* es un producto nuevo o mejorado, o un nuevo procedimiento para fabricar un producto ya existente, que puede o no convertirse en una *innovación*, esto es, la (primera) adopción comercial de la nueva idea. En muchos casos, los descubrimientos científi-

cos preparan el camino para inventos que, si se piensa que tienen una demanda de mercado potencial, se adoptan comercialmente; en el siglo XIX, el inventor-innovador era con frecuencia un individuo independiente, pero en el siglo XX el énfasis se ha desplazado al trabajo científico y tecnológico desarrollado fuera de «casa», por grandes empresas. Si una innovación tiene éxito, a menudo se sigue un período de *difusión*, en el que otras empresas adoptan o modifican la innovación e introducen el producto o proceso en el mercado. Es en esta etapa que tiene lugar frecuentemente el principal impacto económico. Freeman ha ilustrado este proceso en el caso de los plásticos, donde el trabajo de investigación científica fundamental en Alemania, durante los primeros años veinte, sobre las moléculas de cadena larga condujo directamente a la innovación del polistireno y caucho estireno, e indirectamente a una serie de nuevos productos en la década de los años treinta. Las innovaciones adicionales y la difusión masiva por todo el mundo tuvieron lugar después de la segunda guerra mundial, facilitadas por el paso del carbón al petróleo como primera materia para la industria. En los años setenta la industria parece haber «madurado», con una disminución del ritmo de crecimiento de la demanda y de la tasa de progreso tecnológico.

La medición de la actividad inventiva e innovadora tropieza con dificultades. Las medidas por el lado de los factores incluyen la fuerza laboral empleada y los gastos financieros, aunque existe necesariamente un grado de arbitrariedad al definir la frontera entre la investigación y la actividad de desarrollo. Las medidas de la invención por el lado del producto incluyen la estadística de patentes, pero éstas deben interpretarse con prudencia, debido a las diferencias en la propensión a patentar que existen entre las empresas, industrias y países con diferentes percepciones acerca de si la seguridad se refuerza por la protección de una patente o si esto no es así, y a las diferencias en la legislación sobre patentes en cada país. El empleo del número de inventos como medida del tipo producto requiere normalmente alguna valoración —necesariamente subjetiva— de la «importancia» relativa de las innovaciones individuales. A pesar de sus limitaciones, sin embargo, el uso de diferentes indicadores en combinación puede proporcionar una base para comparaciones entre industrias o entre países.

Durante el período de la posguerra, los gobiernos han reconocido cada vez más la importancia de conseguir o mantener la competitividad internacional en tecnología. La aparición del Japón como poten-

cia económica importante debe mucho a una política consciente de importación de tecnología extranjera moderna y su mejora dentro del país. Muchos países tienen una extensa variedad de planes para estimular a las empresas a desarrollar y adoptar las nuevas tecnologías, y políticas para adiestrar o readiestrar la fuerza de trabajo en las nuevas cualificaciones necesarias para utilizar las nuevas técnicas. En el contexto corriente, por supuesto, la atención se centra particularmente en tecnologías relacionadas con la microelectrónica; y —cualquiera que sea su validez— el temor de que estas tecnologías puedan exacerbar los problemas del paro generalmente se sitúa en un segundo plano, por detrás del temor a las consecuencias de quedar atrasados tecnológicamente, tanto a los ojos de los gobiernos como a los de los sindicatos.

Las previsiones sobre el impacto de las nuevas tecnologías son notoriamente poco fiables. El ahorro de costes potencial de la energía nuclear fue dramáticamente exagerado en las primeras etapas, mientras que se pensó al principio que el impacto potencial de los ordenadores iba a ser extremadamente limitado. Sin embargo, por suerte o por desgracia, podemos decir que el progreso tecnológico no muestra signos de que vaya a detenerse. J. A. CLARK

Bibliografía

Freeman, C., *The Economics of Industrial Innovation*, Londres, 1982[2] (hay trad. cast.: *La teoría económica de la innovación industrial*, Madrid, 1975).

Nelson, R. R., y S. G. Winter, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass., 1982.

Lectura complementaria

Heertje, A., *Economics and Technical Change*, Londres, 1977 (hay trad. cast.: *Economía y progreso técnico*, México, 1984).

Véase también AUTOMATIZACIÓN; INNOVACIÓN.

pronóstico. Véase PREDICCIÓN Y PRONÓSTICO.

proyectos, análisis de. Véase ANÁLISIS DE PROYECTOS.

publicidad [*advertising*]. La publicidad es una manera de atraer la atención hacia los bienes que se ofrecen en venta. Su objetivo puede incluir tanto el aumento de prestigio como inducir a la compra inmediata; por ejemplo, la publicidad política y benéfica, el anuncio de los resultados de una empresa comercial y el patrocinio de acontecimientos deportivos o culturales. Los medios utilizados incluyen los periódicos, las revistas, la televisión, la radio, el cine, los carteles y el correo directo. La publicidad ganó en importancia con la Revolución industrial, la producción masiva y, más tarde, la venta al por menor en la modalidad de autoservicio. A medida que éstas sustituyeron a los métodos tradicionales de fabricación y distribución, con los que los vendedores «empujaban» los bienes a un número relativamente pequeño de detallistas, dichos métodos fueron gradual y parcialmente desplazados por la publicidad dirigida a un gran número de consumidores finales que, si están convencidos de los méritos del producto, «tirarán de él» a través de los canales de comercialización. Los detallistas almacenarían los bienes que habrían sido «prevendidos» por la publicidad de los fabricantes.

Desde la aparición de la televisión y la supresión del racionamiento de papel de prensa después de la segunda guerra mundial, la importancia económica de la publicidad ha cambiado poco. El gasto total en el Reino Unido era del 1,43 por 100 del PNB en 1960; en 1981 fue del 1,34 por 100; en los Estados Unidos, la cifra de 1981 fue del 1,38 por 100. En el Reino Unido, en 1981, la prensa absorbió el 65 por 100 de todo el gasto y la televisión el 28,7 por 100. Para los Estados Unidos, las cifras correspondientes fueron del 54,7 por 100 y 31,3 por 100. La forma más visible es la llamada MCA (publicidad de los fabricantes dirigida a los consumidores), que excluye la publicidad financiera, de empleo, comercial, clasificada (o personal), al por menor y benéfica. El componente de la publicidad MCA, en 1981, fue del 42 por 100 del total de la publicidad en el Reino Unido.

La publicidad presupone la libertad de elección del consumidor y, en consecuencia, plantea problemas a profesionales y economistas. Las empresas tienen que decidir cuánto gastan en publicidad en términos de resultados. Éstos son difíciles de medir y es ambiguo relacionar este factor con las ventas o los beneficios. Los economistas tienen diferentes cometidos, tales como la relación de la publicidad con la competencia, la asignación de recursos y la deformación de la elección. La tradicional distinción entre publicidad «informativa» y publicidad «per-

suasiva» ejemplifica esta inquietud. Para muchos, la dicotomía es útil, pero no es operativa. J. K. Galbraith (1962) la popularizó adjudicando al resultado de la publicidad «persuasiva» el título de «efecto dependencia». Así, los deseos del consumidor no dependen de las necesidades humanas innatas, sino de la publicidad; los productores deben «crear» estas necesidades para colocar su producto, y si no fuera por la publicidad la gente tendría deseos poco importantes sin satisfacer. Sin embargo, la fuerza del argumento radica en la semántica persuasiva de su autor y no en una prueba empírica.

En las tres últimas décadas se han llevado a cabo muchos estudios empíricos. El balance no es decisivo. No se ha visto que la publicidad esté asociada, de modo concluyente, o no tanto, con una serie de variables económicas; por ejemplo, medidas de concentración industrial, barreras de entrada, movilidad competitiva, beneficios de monopolio, márgenes precio-coste o demanda agregada. Se han desarrollado otras controversias. La publicidad aparece estrechamente vinculada a la innovación tecnológica y a su difusión (si esto ha de aceptarse variará con el punto de vista adoptado respecto del efecto de dependencia). La publicidad proporciona también una garantía de calidad, puesto que puede confiarse en una marca para denotar la consistencia del producto; a la inversa, algunas marcas indicarían productos que conviene evitar. Un producto no anunciado no sería tan identificable. De nuevo, sin embargo, el consenso es deficiente, a menos que se adopte el supuesto de que la compra de una marca con relación a un producto no anunciado más barato está libre del efecto de dependencia; entonces no se puede llegar a ningún acuerdo de que la marca y la publicidad garanticen el valor con relación a la *calidad.*

Una solución que evita el callejón sin salida teórico y empírico es la sugerencia de economistas de la escuela austríaca en el sentido de que la publicidad ha de verse como parte integrante del producto, adquirido o no, por el consumidor. Sin publicidad, el producto deja de existir o es un producto diferente, como si se hubiera eliminado un factor tangible. Littlechild (1981) defiende que las alternativas (prácticas) relevantes se convierten entonces en el producto tal como es o no hay producto en absoluto. El concepto del producto con o sin publicidad no es una elección del mundo real. Aunque este planteamiento podría resolver muchos de los debates económicos y también podría lograr un acuerdo entre los economistas y los profesionales, parece improbable que lleve a un consenso. W. Duncan Reekie

Lecturas complementarias
Broadbent, S., *Spending Advertising Money*, Londres, 1979[3].
Galbraith, J. K., *The Affluent Society*, Londres, 1962 (hay trad. cast.: *La sociedad opulenta*, Barcelona, 1987[2]).
Littlechild, S. C., «The social costs of monopoly power», *Economic Journal* (1981).
Reekie, W. D., *The Economics of Advertising*, Londres, 1981.

Véase también INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.

rendimientos, leyes de. Véase LEYES DE RENDIMIENTOS.

renta, distribución de la. Véase DISTRIBUCIÓN DE LAS RENTAS Y DE LA RIQUEZA.

renta nacional, análisis de la. Véase ANÁLISIS DE LA RENTA NACIONAL.

reserva, moneda de. Véase MONEDA DE RESERVA.

responsabilidad limitada [*limited liability*]. La forma más común de la empresa capitalista, la compañía con responsabilidad limitada, tiene un estatuto legal de *persona* separada de los propietarios o accionistas. Destacan tres características: *a*) las deudas contraídas lo son de la empresa, no de los accionistas, cuya responsabilidad máxima queda restringida a su aportación financiera original; *b*) la identidad de la empresa no cambia cuando un accionista transfiere su título de propiedad a un tercero; *c*) las relaciones contractuales de la empresa son desarrolladas por sus empleados (por ejemplo, directores o administradores).

Al principio no se daban todas estas características. Hacia el siglo XV, el derecho inglés había otorgado responsabilidad limitada a las comunidades monásticas y a los gremios para la propiedad común que poseían. En el siglo XVII, los privilegios de las sociedades anónimas fueron otorgados por la Corona como privilegios de monopolio circunscritos a grupos como las Compañías de las Indias Orientales y de la Bahía de Hudson.

A principios del siglo XIX, una sociedad anónima podía formarse simplemente mediante inscripción registral y no se le otorgaban privilegios de monopolio. La fusión de las características se completó a mediados del siglo pasado, cuando la creación de sociedades con responsabilidad limitada se convirtió en lícita y común en el Reino Unido y en los Estados Unidos, y en Europa una década después.

Se admite generalmente que el movimiento hacia la empresa industrial en gran escala fue facilitado, y en verdad hecho posible, por la responsabilidad limitada. Desapareció la amenaza de confiscación potencial de la riqueza total de un individuo que hubiera invertido una parte de la misma en una compañía que no tuviera éxito. Además, su riesgo podía reducirse todavía más si invertía en varias empresas y no en una sola. Grandes cantidades de capital financiero personal sin explotar estuvieron disponibles. La transferibilidad de las acciones permitió la continuidad de las operaciones económicas que no se daba en otras formas de empresa. La existencia de la empresa como *persona* separada que contrataba permitió una productiva división del trabajo entre capitalistas que se arriesgaban y administradores del negocio.

Schumpeter (1950) criticó este último desarrollo por haber relegado «hasta el fondo todas esas instituciones, especialmente la propiedad y la libertad de contratación, que responderían a las necesidades ... de una actividad económica». Hessen (1979) ha adoptado el punto de vista contrario: la responsabilidad limitada es una criatura del acuerdo privado, no del Estado. La especialización contractual libremente negociada es un mecanismo para conseguir una mayor eficiencia en la satisfacción de las necesidades privadas, no para eludir la responsabilidad; no es una «propiedad ausente» schumpeteriana que porque no «quede [nadie] para representarla» deba convertirse en una burocracia controlada por el Estado. W. DUNCAN REEKIE

Bibliografía

Hessen, R., *In Defense of the Corporation*, Stanford, Calif., 1979.
Schumpeter, J., *Capitalism, Socialism and Democracy*, Nueva York, 1950 (hay trad. cast.: *Capitalismo, socialismo y democracia*, Madrid, 1968).

Ricardo, David (1772-1823). David Ricardo, economista y político, nació en Londres el 18 de abril de 1772, siendo el tercer hijo de un judío holandés que se había trasladado a Inglaterra hacia 1760 y trabajaba en la bolsa de valores de Londres. La educación de Ricardo

reflejaba el deseo de su padre de tenerlo consigo en el negocio, lo que hizo a los catorce años; según su hermano, no tuvo una «educación clásica», sino la que «generalmente se asignaba a los que estaban destinados a una actividad mercantil». A los veintiún años, después de un período de alejamiento paulatino del judaísmo, se casó con una cuáquera, se convirtió en unitario y se distanció de su padre. Apoyándose en sus propios recursos, siguió una brillante carrera como corredor, amasando en pocos años una considerable fortuna. En aquella época invirtió sus horas de ocio estudiando matemáticas, química, geología y mineralogía.

En 1799, Ricardo leyó atentamente la *Riqueza de las naciones* de Adam Smith. La materia le interesó, aunque transcurrieron diez años hasta que publicase algo sobre la misma. Su primer artículo apareció de forma anónima en el *Morning Chronicle*, dedicado a la «controversia sobre los metales preciosos». En resumen, argumentaba que el bajo valor de la libra en los cambios extranjeros y el alza de los lingotes sobre el papel provenía de una exceso de emisión de papel moneda. Sus opiniones fueron elaboradas en cartas publicadas y opúsculos.

La «controversia sobre los metales preciosos» puso a Ricardo en contacto con James Mill, Jeremy Bentham y Thomas Malthus, entre otros. Mill se mantuvo como amigo íntimo, animando al reticente Ricardo a publicar, asesorándole sobre el estilo y, con el tiempo, persuadiéndole para que entrase en el Parlamento, lo que hizo en 1819 como miembro independiente por el pequeño municipio de Portarlington, en Irlanda; con Bentham, Mill fue responsable de instruir a Ricardo en el utilitarismo. En cuanto a Malthus, también se convirtió en amigo perdurable, aunque su papel intelectual fue principalmente el de adversario: algo que proporcionó a Ricardo un estímulo mental que, en la esfera de la economía política, sus amigos que más lo admiraban eran incapaces de hacer.

En 1814, Ricardo inició una retirada gradual de los negocios, estableciendo su residencia en Gatcombe Park (Gloucestershire). Un año después publicó *Ensayo sobre la influencia del reducido precio de los cereales sobre las utilidades del capital*, uno de los muchos opúsculos que se produjeron durante la «controversia sobre las leyes de cereales». Tomando de Malthus su teoría de la renta —aquella renta que es un excedente intramarginal y no un componente del precio, y que se determina en el «margen» agrícola—, Ricardo condenó la protección, defendiendo que ocasionaría un aumento de los salarios mone-

tarios, una disminución del tipo de beneficio y una desaceleración en el ritmo de la acumulación de capital. Esto se afirmaba sobre la base de una teoría de la rentabilidad que discrepaba de las tesis de Adam Smith sobre la «competencia de los capitales»; tomando la propensión social a ahorrar como dada, Ricardo argumentó que los movimientos «permanentes» de la rentabilidad general sólo podían proceder de variaciones en los precios (reales) de los bienes salariales.

Estas opiniones se desarrollaron en los *Principios de economía política y tributación* (primera edición, 1817). En particular, Ricardo quería difundir una proposición sencilla: que la única amenaza seria para la expansión ilimitada del capitalismo de libre mercado venía de los cultivos menos productivos del territorio nacional.

Para ilustrar esta proposición, Ricardo desarrolló una teoría «pura» del valor-trabajo, con variaciones «permanentes» en las relaciones de cambio entre mercancías libremente reproducibles y producidas en un mercado competitivo, consecuencia única de cambios en el factor trabajo, directo o indirecto (suponiendo siempre una rentabilidad uniforme). Descubrió también limitaciones, con el tiempo reducidas a diferencias en las estructuras temporales del factor trabajo. Presionado por Malthus a justificar su utilización de la teoría frente a los problemas que él mismo descubría, Ricardo inició su célebre búsqueda de una «medida invariable de valor» que, si fuera «perfecta», obviaría como por arte de magia todas las variaciones en las relaciones de cambio que no fueran el resultado de variaciones del «trabajo incorporado», y esto *sin* suponer perfiles idénticos de tiempo y trabajo. Esta búsqueda infructuosa halló expresión en un nuevo capítulo «sobre el valor» en la tercera edición de los *Principios* (1821). Irónicamente, la imposibilidad de encontrar una medida «perfecta» del valor sólo fue reconocida en un texto que Ricardo estaba terminando poco antes de su muerte repentina el 11 de septiembre de 1823.

El bosquejo de una teoría de la ventaja comparativa en el comercio internacional (*Principios*, todas las ediciones) y de la posibilidad de que el trabajo neto desplace a la acumulación (*Principios*, tercera edición) constituyen contribuciones adicionales características de Ricardo. En general, fue un vigoroso e imparcial defensor del capitalismo del *laissez-faire*: los planes de trabajos de ayuda (para paliar el paro) tendrían que abolirse, porque suponían tomar el capital de quienes mejor sabían dónde colocarlo; los impuestos tendrían que ser mínimos, amortizando rápidamente la deuda nacional; las leyes de pobres debe-

rían derogarse, porque distorsionaban el mercado de trabajo; y los monopolios estaban *necesariamente* mal dirigidos.

Estas opiniones fueron proclamadas desde los escaños de la Cámara de los Comunes, donde Ricardo también desarrolló campañas contra la discriminación religiosa y a favor de una sociedad meritocrática. Su principio legislativo básico era que todo debía ser para el beneficio público y no en interés de ninguna clase en particular, identificando rígidamente el «beneficio público» con los resultados de un sistema *laissez-faire* de propiedad privada. A este fin, favoreció una difusión gradual del derecho al voto, con el propósito primordial de debilitar el poder legislativo de la aristocracia terrateniente.

Durante su vida, la economía política de Ricardo reinó soberana. Pero después de su muerte, tal vez debido a la incapacidad de seguidores como James Mill y J. R. McCulloch para trabajar al mismo elevado nivel de abstracción, la economía «ricardiana» se convirtió en algo plagado de lugares comunes, diluyéndose en poco más que en una serie de reclamos a favor del libre comercio. Al mismo tiempo, la teoría del valor-trabajo de Ricardo fue empleada por los «socialistas ricardianos» (como Piercy Ravenstone y Thomas Hodgskin) para justificar el derecho del trabajo a la totalidad del producto; opinión que Ricardo habría detestado. Más tarde, sus escritos ejercieron una poderosa influencia en Karl Marx, lo que, aunque sólo sea por asociación, produjo el efecto de colocar a Ricardo fuera de la corriente principal del pensamiento económico —opinión que Alfred Marshall (y, más recientemente, Samuel Hollander) intentaron rebatir. Con la publicación de *Producción de mercancías por medio de mercancías*, de Piero Sraffa (1960), Ricardo recuperó la preeminencia como progenitor de una escuela «neoricardiana» de pensamiento, descansando esta identificación en la interpretación que hace Sraffa de Ricardo en su introducción a las *Obras y correspondencia de David Ricardo*. La interpretación de Sraffa ha sido cada vez más criticada y todavía no se ha llegado a un consenso. Sin embargo, el hecho de que todavía suscite controversia es un tributo al complejo genio de Ricardo. TERRY PEACH

Lecturas complementarias

Blaug, M., *Ricardian Economics: A Historical Study*, New Haven, Conn., 1958 (hay trad. cast.: *Teoría económica de Ricardo. Un estudio histórico*, Madrid, s.a.).

Hollander, J. H., *David Ricardo: A Centenary Estimate*, Baltimore, 1910.
Hollander, S., *The Economics of David Ricardo*, Toronto, 1979 (hay trad. cast.: *La economía de David Ricardo*, México, 1988).
Ricardo, D., *The Works and Correspondence of David Ricardo*, editadas por P. Sraffa con la colaboración de M. H. Dobb, Cambridge, 1951-1973 (hay trad. cast.: *Obras y correspondencia de David Ricardo*, México, 1959-1965 y cat. del vol. I: *Els principis d'economia política i tributació*, Barcelona, 1984).

riqueza, distribución de la. Véase DISTRIBUCIÓN DE LAS RENTAS Y DE LA RIQUEZA.

riqueza nacional [*national wealth*]. La riqueza de una nación comprende un amplio abanico de activos, incluyendo el capital físico y los derechos netos frente a otros países. No es fácil cuantificar el capital físico. Sin embargo, el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas (1968) proporciona pautas convencionales para confeccionar un inventario de activos físicos. En sentido amplio, los vehículos, las plantas industriales y la maquinaria, y los edificios, se contabilizan a su valor de mercado, después de haber tenido en cuenta la depreciación. La tierra se valora incorporando las mejoras que se hayan introducido en ella, pero sin tener en cuenta los minerales no extraídos o las cosechas y bosques en proceso de crecimiento. Del mismo modo, y tal vez es lo más importante, tampoco se tiene en cuenta el capital humano poseído por la nación, a pesar del hecho de que la cualificación productiva de su gente puede ser el recurso más importante. Las estimaciones de la riqueza del Reino Unido pueden encontrarse en Revell (1967), mientras que para los Estados Unidos las proporciona Goldsmith (1982). En ambos casos, existen estimaciones estadísticas anuales sobre algunos de los componentes de la riqueza nacional.

En un intento de medir la riqueza nacional, los derechos netos sobre otras naciones representan recursos reales disponibles por parte del propio país, y así hay que computar la inversión neta fija y la inversión de cartera junto con las reservas de divisas y otros préstamos al resto del mundo, en términos netos después de descontar el endeudamiento con el resto del mundo. Pero la red de derechos financieros de un país no tiene que ver directamente con su riqueza nacional. Un

país no es más rico porque el gobierno haya contraído una gran deuda nacional con el sector privado (aunque puede serlo si el gobierno ha invertido el dinero que ha tomado en préstamo de manera más productiva que lo hubiera hecho el sector privado). Los tenedores individuales de deuda nacional son, sin embargo, más ricos porque poseen la deuda, y en un análisis completo de la riqueza nacional la economía se divide en sectores institucionales. La riqueza de cada sector incluye no sólo sus activos físicos y sus derechos netos sobre el resto del mundo, sino también sus derechos netos sobre los demás sectores de la economía. Puesto que sólo se incluyen los derechos netos, la suma de la riqueza neta de cada sector institucional será igual a la riqueza nacional, de la misma manera que los pagos de transferencia tienen que reducirse a términos netos cuando se suman las rentas institucionales para llegar a la renta nacional.

Así como algunos activos físicos se omiten convencionalmente en la estimación de la riqueza nacional, algunos derechos financieros se omiten en la compilación de las estimaciones de riqueza sectorial. Buiter (1983) presenta un marco contable más general que incluye el valor capitalizado de la seguridad social y de los beneficios de la seguridad nacional como una obligación o pasivo del gobierno central, y el valor capitalizado de los ingresos futuros por recaudación de impuestos como un activo, aunque tal planteamiento puede criticarse a causa de que los tipos impositivos futuros pueden cambiar, y no hay ninguna razón evidente para capitalizar estos flujos sobre la base de ninguna trayectoria concreta futura de los tipos impositivos y de pagos. MARTIN WEALE

Bibliografía

Buiter, W. M., «Measurement of the public sector deficit and its implications for policy evaluation and design», *International Monetary Fund Staff Papers*, 1983.

Goldsmith, R. W., «The National Balance Sheet of the United States, 1953-1980», NBER, 1982.

Naciones Unidas, *System of National Accounts,* Nueva York, 1968.

Revell, J. L., *The Wealth of the Nation*, Cambridge, 1967.

Véase también ANÁLISIS DE LA RENTA NACIONAL.

salud, economía de la. Véase ECONOMÍA DE LA SALUD.

Say, ley de los mercados de. Véase LEY DE LOS MERCADOS DE SAY.

Schumpeter, Joseph Alois (1883-1950). Schumpeter, uno de los economistas más eminentes del siglo XX, no puede asignarse fácilmente a una escuela o rama definida de la economía. Sus características más sobresalientes fueron su enorme erudición, su pensamiento interdisciplinario que combinaba la teoría económica con la sociología y la historia, y su inmensa capacidad para el dominio de un sinfín de materias difíciles.

A lo largo de su vida se sintió atraído por el problema dominante en el pensamiento de los economistas clásicos y de Marx: la dinámica a largo plazo del sistema capitalista. Vio una de las principales fuentes del crecimiento (y de los beneficios) en la existencia de empresarios «amantes del riesgo» que, lanzando nuevos productos, introduciendo nuevos métodos de producción e iniciando actividades de esta naturaleza, destruyen las viejas estructuras y provocan el cambio. Esta idea ya fue propuesta en su temprana *Teoría del desenvolvimiento económico*, y volvió a exponerla repetidamente, en particular en su monumental estudio en dos volúmenes sobre todos los aspectos —teórico, estadístico, histórico— del ciclo económico (*Business Cycles*, 1939). El entrelazamiento de los factores económicos, sociológicos y políticos, y su influencia sobre las tendencias a largo plazo, fue tratado con un estilo más popular en *Capitalismo, socialismo y democracia* (1942), que se convirtió en un éxito extraordinario. Después de la muerte de Schumpeter, su viuda, Elizabeth Boody, editó la inacabada *Historia del análisis económico* (1954), un cuadro enorme y singular del pensamiento económico desde los primeros tiempos hasta la actualidad.

Las numerosas publicaciones económicas y sociológicas de Schumpeter, que incluyen diecisiete libros, fueron escritas durante su carrera académica, que le llevó de universidades de provincias del Imperio de los Habsburgo (Czernowitz, Graz) a la Universidad de Bonn (1925) y finalmente a la de Harvard (1932). En el ínterin vivió una etapa desafortunada como ministro de Hacienda y banquero privado en Austria, país hundido en la inflación, inmediatamente después de la primera guerra mundial. KURT W. ROTHSCHILD

Lecturas complementarias

Frisch, H., ed., *Schumpeterian Economics*, Eastbourne, 1981.
Harris, S. E., ed., *Schumpeter: Social Scientist*, Cambridge, Mass., 1951 (hay trad. cast.: *Schumpeter, científico social*, Barcelona, 1965).

Véase también EMPRESARIO; AUSTRÍACA, ESCUELA; INNOVACIÓN.

sindicatos [*trade unions*]. Un sindicato es una asociación de empleados que tiene por objeto la regulación de las relaciones entre los asalariados y el patrón, para mejorar la retribución y las condiciones de los empleados. Esta regulación puede producirse principalmente de tres maneras: 1) regulación unilateral por el sindicato; 2) convenio colectivo entre el patrón y los empleados; 3) regulación legal (Clegg, 1976).

Históricamente, la regulación unilateral fue utilizada por sindicatos de artesanos cualificados que acordaban entre sí no aceptar trabajo a menos que el patrón aceptase determinadas condiciones. A continuación, con la expansión de los sindicatos hasta cubrir casi todos los sectores de la fuerza laboral, la negociación colectiva sobre remuneración y condiciones de trabajo se convirtió en la actividad principal de los sindicatos en la mayoría de países, actuando también los sindicalistas en la solución de las quejas de sus miembros, o de pequeños grupos, en el lugar de trabajo. El proceso de negociación colectiva tiene en la actualidad un objeto amplio y los sindicalistas ejercen frecuentemente un considerable control y dirección de los «mercados de trabajo internos» de la organización de empleo de los miembros (en relación con asuntos como reclutamiento, promoción, disciplina y asignación de tareas). El Estado ha tendido a intervenir en la relación entre empleados y patronos, y también en el proceso de negociación colectiva, mediante la legislación y a través de actuaciones judiciales

o cuasijudiciales. Así, los sindicatos han desarrollado su experiencia legal y sus conexiones políticas para operar (y de vez en cuando resistir) e influir sobre la legislación, en interés de sus miembros.

La mayoría de países tienen alguna legislación sobre la formación de sindicatos y la dirección de sus asuntos (legislación sobre sociedades). En general, un sindicato tiene que estar registrado, tener reglas que se ajusten a determinadas pautas (por ejemplo, para la elección de órganos de gobierno y la designación de cargos) y llevar sus cuentas, sometiéndolas a la aprobación de sus miembros, debidamente auditadas. A cambio, un sindicato registrado puede tener garantizados determinados privilegios o inmunidades legales, el más importante de los cuales es el derecho a no verse amenazado con la rescisión de contrato como consecuencia de acciones desarrolladas en el curso de una negociación colectiva. En algunos países se ha utilizado, por parte de los gobiernos, la anulación de la inscripción en el registro (o la amenaza de tal) para influir en el comportamiento de los sindicatos.

La lógica de la negociación colectiva (y de su corolario, que los acuerdos deben ser respetados por ambas partes) exige que, cuando sea necesario, los empleados miembros de un sindicato actúen juntos en un frente unido y que los no miembros rompan filas, rechazando —por ejemplo— ir a una huelga cuando lo decidan los sindicalistas o decidiendo ir a la huelga cuando los sindicalistas hayan decidido no ir. Por tanto, un sindicato ha de tener algún método para asegurar que cada miembro haga lo que se le pida. Un sindicato puede confiar, por lo general, en la conformidad voluntaria basada en la solidaridad fraternal o en el compromiso ideológico, pero el uso de sanciones contra los miembros recalcitrantes plantea siempre cuestiones difíciles en torno a los derechos de los individuos frente a las necesidades de la colectividad.

En general, los sindicatos se han convertido en una parte integral y aceptada de las economías en las que trabajan. Esto ha suscitado controversias entre los que tienen otros puntos de vista sobre las funciones de los sindicatos. Marx y Engels vieron que los sindicatos se desarrollarían inevitablemente y junto con el capitalismo, siendo (óptimamente, desde su punto de vista) la vanguardia del proceso revolucionario para derrocar el sistema capitalista. Marx y Engels observaron a continuación la tendencia de los sindicatos, especialmente en Gran Bretaña, a convertirse en «corruptos»: al concentrarse en la mejora de las condiciones de los trabajadores por medio de la negociación

colectiva, estaban, en consecuencia y por complicidad, aceptando el sistema capitalista.

Aunque Marx y Engels observaron estas tendencias de la clase trabajadora hacia el «aburguesamiento», fue Lenin quien argumentó que los sindicatos tendían a integrarse en el sistema capitalista y que era, por tanto, necesario «desviar al movimiento de la clase trabajadora de su tendencia espontánea a colocarse bajo el ala de la burguesía y llevarlo bajo el ala de la socialdemocracia revolucionaria» (Lenin, 1902). Más tarde, Trotski amplió la tesis de Lenin de la integración de los sindicatos en el sistema capitalista para atacar a los dirigentes sindicales que empleaban su autoridad activamente para ayudar al capitalismo en el control de los trabajadores, asegurando así la plena incorporación de los sindicatos al sistema. Contemplado desde otro punto de vista, el ataque de Trotski es simplemente una crítica del papel de los sindicatos en la consolidación de los acuerdos colectivos. La opinión de que los sindicatos «sanean» el capitalismo por medio de la institucionalización del conflicto puede recibirse con aprobación o sin ella, pero ocupa un lugar central en la comprensión del papel de los sindicatos en muchos países.

Dado que los sindicatos, como parte integral de la economía de mercado, negocian efectivamente, se plantea la cuestión de su impacto económico. Hay dos grandes temas de interés: su impacto sobre el nivel general de salarios y su impacto sobre la estructura de ingresos dentro del mercado laboral. En situaciones de pleno empleo, el proceso de negociación colectiva (o la «fuerza» de los sindicatos) ha sido criticado como causante de inflación al aumentar la remuneración por empleado por encima del aumento del producto real por empleado, llevando al incremento de los costes de trabajo unitarios, elevando los precios y produciendo una pérdida de «competitividad» (sin variar el tipo de cambio) en los mercados mundiales, con la consiguiente pérdida de puestos de trabajo. En respuesta, los gobiernos han intentado a veces llegar a un acuerdo (o imponerlo) con los sindicatos sobre políticas de renta, generalmente incluyendo alguna limitación sobre los aumentos de retribución negociados colectivamente, junto con otras medidas más aceptables para los sindicatos.

En el tema de las estructuras salariales, existe evidencia para demostrar que (al menos durante ciertos períodos, especialmente de niveles altos de empleo) los ingresos medios de los grupos de empleados sindicados tienden a ser mayores que los ingresos medios de los em-

pleados que no están sindicados. Alguien argumenta que los sindicatos (o, más bien, las consecuencias de la negociación colectiva) han sido al menos en parte responsables, junto con otras muchas influencias, de la creación y mantenimiento de la «segmentación» del mercado laboral. Esta es la situación cuando el empleo está dividido entre un mercado de trabajo «primario», relativamente sindicado, que comprende puestos de trabajo bien pagados y con buenas condiciones de empleo (pocas horas, fiestas pagadas, perspectivas de promoción, pensiones) en las grandes empresas y el sector público, y un mercado laboral «secundario», periférico y relativamente no sindicado, con remuneraciones bajas y peores condiciones. Esta clase de crítica de los sindicatos se ha desarrollado en países industriales y también en países del Tercer Mundo donde, según se ha argumentado, los sindicatos sirven para reforzar las rentas reales de una elite urbana empleada, a costa del campesinado rural: las políticas de rentas en los países del Tercer Mundo se han orientado a menudo hacia este problema, como también hacia el control de la inflación. DUDLEY JACKSON

Bibliografía

Clegg, H., *Trade Unionism under Collective Bargaining: A Theory Based on Comparisons of Six Countries*, Oxford, 1976 (hay trad. cast.: *El sindicalismo en un sistema de negociación colectiva: una teoría basada en la comparación de seis países*, Madrid, 1985).

Lenin, V. I., *What Is To Be Done?*, 1902.

Lecturas complementarias

Clegg, H. A., *The Changing System of Industrial Relations in Great Britain*, Oxford, 1979.

Hyman, R., *Strikes*, Glasgow, 1977.

Nichols, T., ed., *Capital and Labour*, Glasgow, 1980.

Véase también ANÁLISIS DEL MERCADO DE TRABAJO.

sistema financiero [*financial system*]. El sistema financiero proporciona a la sociedad un mecanismo para facilitar el comercio, una maquinaria para transferir recursos de los ahorradores a los inversores y un medio de mantener riqueza en forma conveniente. Su origen radica en la necesidad de un sistema de pagos satisfactorio; su desarrollo ulterior ha tenido que ver más con las exigencias de ahorradores

e inversionistas, de los poseedores de riqueza y de los que controlan el uso de los activos de capital físico.

Son estos activos físicos —tierra, edificios, equipo y otros activos que forman el stock de capital «físico»— los que constituyen el fundamento sobre el que se ha levantado la superestructura del sistema financiero. Los «instrumentos» financieros son derechos cuyo valor depende, en última instancia, de los recursos físicos (incluyendo el capital humano) o de la renta que de ellos deriva. Las instituciones integradas en el sistema financiero intentan dividir o combinar estos derechos últimos del modo que mejor se ajuste a las necesidades de sus clientes. El resultado es un sistema sofisticado de una gran variedad de instrumentos, manipulado por una amplia y diversa serie de instituciones y mercados financieros.

El suministro de billetes y monedas como medios de pago generalmente aceptados ha sido habitualmente considerado como una obligación (o derecho lucrativo) del Estado (soberano, gobierno o banco central). Billetes y monedas bastan sólo para pequeños pagos y actualmente se complementan, incluso en el más rudimentario sistema financiero, por los bancos, que admiten depósitos y efectúan pagos mediante transferencia entre cuentas. Al lado de esta función se encuentra la provisión de financiación para el comercio, los préstamos a corto plazo para salvar la distancia entre la entrega de bienes y la recepción del pago por ellos. Aunque importantes, las actividades asociadas con el comercio y los pagos tienden ahora a representar sólo una pequeña parte de las actividades de los sistemas financieros.

Mucho más significativas son las actividades asociadas con el ahorro, la inversión y la posesión de riqueza. El sistema financiero permite a la sociedad separar la posesión de riqueza del control del capital físico y asegurar que ahorradores y tenedores de riqueza tengan acceso a los activos financieros cuyas características sean atractivas para ellos y se diferencien de las de los activos físicos que apuntalan su valor. Por ejemplo, los ahorradores buscan con frecuencia seguridad y liquidez en los activos que poseen, mientras que los activos físicos son duraderos, sujetos a la pérdida de su valor y difíciles de convertir en efectivo con rapidez; y la escala de inversión es a menudo de un orden que reduce la cantidad disponible a la conveniencia de los ahorradores individuales.

Los sistemas financieros facilitan de este modo la acumulación efectiva de capital. Por medio de la *intermediación* entre ahorradores e

inversores, las instituciones financieras hacen posible que los recursos excedentes sean transferidos a los que pueden emplearlos. Mediante la *movilización* del ahorro de muchos ahorradores, proveen financiación para proyectos de inversión en gran escala. Y por medio de la *transformación* de valores, el sistema permite que el riesgo inherente a la actividad productiva se concentre en los tenedores de riqueza que están preparados para asumirlo, mientras que otros obtienen los activos seguros y líquidos que desean. En un sistema que funcione correctamente, puede esperarse que estas actividades aumenten el ahorro disponible para inversión y eleven la productividad de la inversión que tenga lugar.

La mayoría de sistemas financieros se compone en gran medida de *intermediarios*, instituciones que emiten sus propias obligaciones y mantienen como activos las obligaciones de prestatarios finales o de otros intermediarios. Se dividen en tres grandes grupos: bancos y otras instituciones que admiten depósitos, tales como sociedades inmobiliarias, cajas de ahorros o cajas populares; instituciones de inversión a largo plazo, como compañías de seguros de vida, fondos de pensiones y sociedades de inversión; e instituciones especiales de crédito, generalmente constituidas por los gobiernos para proporcionar financiación a largo plazo para determinadas finalidades. Estas instituciones compiten a menudo entre sí en el «mercado» por ahorros, préstamos o ambos a la vez. Además, los sistemas financieros más sofisticados, y algunos que todavía no se han desarrollado demasiado, contienen mercados organizados. Son los mercados de valores, como la bolsa, donde se emiten y negocian valores a largo plazo, y los mercados monetarios, donde se efectúan depósitos y préstamos a corto plazo.

Las condiciones económicas y políticas son los principales factores que gobiernan la evolución de los sistemas financieros. Goldsmith (1969) ha sugerido que pueden identificarse tres grandes categorías del sistema, de acuerdo con la escala y composición de la superestructura financiera de la economía: 1. Los sistemas que se encuentran en Europa y Norteamérica hasta mediados del siglo XIX: el valor total de los instrumentos financieros era bajo, las instituciones financieras representaban una pequeña proporción de los activos relevantes y los bancos comerciales eran los que predominaban. El capital de riesgo se encontraba sobre todo en manos de los propietarios de las empresas (comparativamente eran de pequeña escala) y no desempeñó un ma-

yor papel en el sistema financiero. 2. La estructura es similar a la primera y se encontraba en países no industrializados en la primera mitad del siglo. Pero en este caso los gobiernos e instituciones apoyadas por los gobiernos desempeñaron un mayor papel, gracias a la naturaleza mixta de las economías. Puede hallarse una situación similar en muchos países actualmente en vías de desarrollo, con instituciones apoyadas por el gobierno que proporcionan capital para finalidades concretas. 3. Esta categoría, común entre países industriales en este siglo, muestra un grado considerablemente mayor de desarrollo financiero, una proporción más alta de activos de riesgo y una mayor diversidad entre las instituciones financieras. Algunos (por ejemplo, Holanda, Reino Unido, Estados Unidos) tienen sólidas instituciones orientadas a la provisión de capital de riesgo a largo plazo. Otros (entre ellos Francia e Italia) confían más en instituciones especiales de crédito. Puede considerarse que los antiguos países socialistas formaban una cuarta categoría: sus sistemas financieros estaban generalmente menos desarrollados que en las economías de mercado, dominando los bancos sobre las instituciones financieras.

Aunque está bien documentada la tendencia a un comportamiento paralelo del desarrollo financiero y del desarrollo económico, la dirección de causación es todavía materia de controversia. Algunos argumentan que el desarrollo financiero es una respuesta al desarrollo económico; otros (como Drake, 1980), que las mejores facilidades financieras actúan como un estímulo independiente. Probablemente hay algo de verdad en ambas opiniones: la innovación financiera, en forma de nuevos instrumentos o instituciones, a menudo se deriva de cambios en la economía; pero, una vez creados, las nuevas facilidades se ponen a disposición de otros y ayudan a estimular el crecimiento adicional. Así, aunque el desarrollo financiero raramente provoque crecimiento económico, existe una realimentación positiva desde el sistema financiero al sistema económico. A. D. BAIN

Bibliografía

Drake, P. J., *Money, Finance and Development*, Oxford, 1980.
Goldsmith, R. W., *Financial Structure and Development*, New Haven, 1969 (hay trad. cast.: *La estructura financiera y el crecimiento económico*, México, 1963).

Véase también BANCA; CRISIS FINANCIERAS; MERCADOS DE VALORES.

sistema monetario internacional [*international monetary system*]. El sistema monetario internacional comprende los acuerdos y mecanismos que gobiernan las relaciones monetarias y financieras entre países. Bajo «sistemas» alternativos, éstas pueden estar precisa y razonablemente bien definidas (como bajo el patrón oro y, en menor medida, los acuerdos de Bretton Woods en el período 1944-1973) o ser flexibles, como ha sido generalmente el caso desde 1973. Las relaciones monetarias entre países son diferentes de las relaciones entre regiones de un país, y suscitan distintos temas de análisis y de política. Esto es así porque: *a*) los países tienen grados de autonomía en su política (particularmente con respecto a la política monetaria) que no poseen las regiones de un Estado-nación; *b*) las diferentes monedas están relacionadas entre sí, y sus valores de cambio pueden variar de tal manera que alteren las relaciones económicas y financieras entre países; *c*) no hay financiación automática de los desequilibrios de pagos de los países, a diferencia de lo que sucede entre regiones de un mismo país, y, por esta razón, *d*) existe una presión sobre los estados-nación para ajustar los desequilibrios de las balanzas de pagos.

Los acuerdos en el seno del sistema monetario internacional cubren seis áreas principales. De varios modos, explícita o implícitamente, son estos seis temas los que han dominado los desarrollos del sistema monetario internacional y los diversos debates sobre la reforma de los sistemas predominantes:

1. Un elemento central en cualquier sistema o conjunto de acuerdos son los *tipos de cambio* y la medida en que, sea por reglas consensuadas de comportamiento o por decisiones *ad hoc*, los bancos centrales intervienen en el mercado de divisas para influir en el nivel de los tipos de cambio.

2. Unida a la cuestión del tipo de cambio está la de las *obligaciones de liquidación* cuando la moneda de un país deficitario es adquirida por otros bancos centrales. Este se convirtió en un tema importante a principios de los años setenta, cuando se hundió el sistema de Bretton Woods después de la sustancial acumulación de dólares norteamericanos por parte de los bancos centrales europeos y del Japón.

3. Un elemento adicional en las relaciones monetarias entre países se refiere a las consecuencias vinculadas al equilibrio de presiones que existe entre la *financiación y ajuste* de la balanza de pagos y la medida en que la presión para ajustar sea simétrica entre países con superávit y deficitarios. El ajuste de la balanza de pagos impone cos-

tes sobre un país deficitario a través del mecanismo concreto adoptado, pero también implica por lo común una menor absorción neta de recursos reales del resto del mundo.

4. La manera de tratar la *financiación* de la balanza de pagos es un tema significativo para los acuerdos monetarios internacionales. En particular, si la financiación se realiza mediante transferencia de activos de reserva o mediante endeudamiento tiene consecuencias en el crecimiento de la deuda internacional y en la confianza en el sistema monetario internacional. Uno de los factores subyacentes al hundimiento definitivo del sistema de Bretton Woods era que un país dominante (Estados Unidos) financiaba su persistente déficit de pagos por medio de los bancos centrales de los países con superávit que compraban dólares en el mercado de divisas y que no eran convertidos por las autoridades norteamericanas en oro u otro activo de reserva. A primeros de la década de los años setenta surgió un *problema de confianza*, cuando el volumen de dichas obligaciones norteamericanas excedió del valor de las reservas de oro norteamericanas. Una característica notable del sistema monetario internacional de los años setenta fue la financiación de los déficits de la balanza de pagos por medio del endeudamiento con la banca.

5. Los acuerdos para satisfacer las exigencias de los bancos centrales para mantener la *liquidez internacional* constituyen un elemento significativo. En él es importante la forma en que se mantiene la liquidez internacional (y en particular si ciertas monedas nacionales se mantienen con esta finalidad) y la medida en la que existen acuerdos para el control consciente del volumen de la liquidez internacional, en contraste con las condiciones donde es en gran parte determinado por la demanda.

6. En todos los temas identificados, hay una cuestión de *dirección* del sistema monetario internacional y la medida en que se basa sobre la aceptación, por parte de gobiernos y bancos centrales, de reglas de comportamiento consensuadas. El papel «directivo» de las organizaciones supranacionales (como el Fondo Monetario Internacional) está sujeto a considerable controversia, dadas sus implicaciones en la percepción de la soberanía nacional.

Los varios temas clave surgen porque los países (uniones monetarias) tienen vínculos comerciales y financieros entre sí. Esto, a su vez, significa que los desarrollos en la política de un país pueden afectar a las condiciones económicas de los países socios y, de manera pareci-

da, que el logro de objetivos de política interior puede verse obstaculizado por desarrollos exteriores. En la práctica, la mayor parte de los temas problemáticos en el sistema monetario internacional se refieren a la coherencia entre los objetivos de la política de los diferentes países.

La interdependencia internacional implica necesariamente que, de una manera u otra, se asegure la compatibilidad *ex post* entre los países, sobre todo con respecto a la balanza de pagos, el tipo de cambio y la tasa de crecimiento de la oferta monetaria. Sin embargo, éstos pueden asegurarse *ex post* a costa de que algunos planes *ex ante* no se cumplan. Esto es evidente con respecto a la balanza de pagos, ya que la suma de diferentes objetivos *ex ante* podría implicar un excedente o un déficit mundial agregado. Estas inconsistencias se eliminan de varias maneras *ex post*. Pero a menos que todos los bancos centrales se abstengan de intervenir en el mercado de divisas (o que puedan neutralizar con éxito los efectos monetarios de tal intervención), cabe decir lo mismo de las políticas monetarias. Por tanto, es relevante considerar cómo pueden minimizarse los conflictos potenciales entre la política y los objetivos entre países, por medio de diversos acuerdos para asegurar la coherencia *ex ante* o para minimizar la resistencia a los mecanismos de equilibrio *ex post*. Lógicamente, pueden identificarse cinco grandes mecanismos u opciones: *a*) los mecanismos automáticos de mercado, tales como los tipos de cambio flotantes o la no esterilización de la balanza de pagos, inducidos por variaciones de la oferta monetaria; *b*) el planteamiento (*n* — 1), según el cual un país del sistema acepta no tener un objetivo exterior; *c*) la coordinación de una política *ex ante* diseñada para asegurar objetivos coherentes y medios compatibles para alcanzarlos; *d*) un acuerdo sobre un conjunto concreto de reglas políticas que indique lo que se requiere de los diseñadores de la política en circunstancias especificadas; *e*) un planteamiento multilateral, por el que alguna autoridad supranacional indique (y si es posible apoye) medidas de política que hayan sido calculadas para asegurar la coherencia y la estabilidad del sistema. En la práctica, los mecanismos tienen que ser, probablemente, una combinación de varios elementos.

El sistema de Bretton Woods tal como se desarrolló en la práctica se basaba esencialmente sobre el acuerdo (*n* — 1), con el papel pasivo a cargo de los Estados Unidos. Un sistema semejante presupone que el país que ocupa el lugar central está de acuerdo en no tener un objetivo exterior, y que los socios están dispuestos a aceptar la hegemonía

de dicho país, particularmente en lo que respecta a la política monetaria. Fue este último el que demostró padecer una importante debilidad en los últimos años del sistema de Bretton Woods. La principal debilidad potencial de este mecanismo es el riesgo moral al que se enfrenta el país clave, que puede determinar en gran parte su propia política y sus propios objetivos, imponiendo en dicho proceso costes (en términos de objetivos no conseguidos) a los países socios. Por ejemplo, en el sector monetario, con un tipo de cambio fijo, la tasa de crecimiento de la oferta monetaria en un grupo integrado puede ser determinada por el país dominante si, como fue el caso de Estados Unidos en los años sesenta, elige esterilizar los efectos monetarios de la situación de su balanza de pagos.

Durante cerca de treinta años, la ordenación del sistema monetario internacional fue la que se perfiló en los acuerdos de Bretton Woods, en 1944, aunque el sistema se desarrolló en la práctica de forma muy diferente a las intenciones del primer momento. Los principales elementos fueron los tipos de cambio fijos, pero ajustables, manteniendo la mayor parte de los países tipos de cambio fijos frente al dólar norteamericano, que se convirtió en la moneda fundamental. La liquidez internacional se mantuvo principalmente en dólares que proporcionaba el déficit persistente de la balanza de pagos norteamericana.

Pero el entorno monetario internacional se convirtió en algo considerablemente menos cierto y predecible a lo largo de los años setenta, y al principio de dicha década terminaron por desintegrarse los acuerdos de Bretton Woods, después de casi treinta años de vigencia. En varias ocasiones, el sistema de tipos de cambio fijos experimentó tensiones a medida que el volumen de fondos que podía mover entre países y monedas creció marcadamente después de los movimientos generales hacia la convertibilidad a finales de los años cincuenta. Hacia finales de los años sesenta fue cada vez más evidente que los tipos de cambio fijos, la libertad de los flujos de capital internacional y el control nacional independiente de las ofertas monetarias interiores eran incompatibles. La adopción de tipos de cambio flotantes, a principios de los setenta, estuvo parcialmente asociada con un deseo por parte de los gobiernos europeos y de otros países de determinar su política monetaria independientemente de los Estados Unidos.

En sí mismo, el sistema de Bretton Woods era potencialmente estable y tenía mucho que alabar. Se convirtió, en efecto, en un patrón dólar, y esto podría haberse mostrado duradero si Europa hubiera es-

tado dispuesta a aceptar la permanente dominación monetaria de Norteamérica.

Desde el hundimiento de los acuerdos de Bretton Woods, el sistema monetario internacional ha trabajado de una manera *ad hoc*. Los intentos de reforma a mediados de los años setenta no lograron producir una nueva estructura de planificación general semejante a la conseguida en 1944, que era en aquella época una respuesta al desorden de los años treinta. A principios de la década de los ochenta, estaba surgiendo un nuevo «problema de confianza», relacionado con la posición de la deuda exterior de unos pocos países en vías de desarrollo. Esto fue un reflejo del desplazamiento en el equilibrio de presiones entre financiación de la balanza de pagos y ajuste, hacia la primera, que había sido una característica notable de la década anterior. DAVID T. LLEWELLYN

Lecturas complementarias

Tew, J. H. B., *Evolution of the International Monetary System 1945-1981*, Londres, 1982.

Williamson, J., *The Failure of World Monetary Reform 1971-1974*, Londres, 1977.

Véase también BALANZA DE PAGOS; COMERCIO INTERNACIONAL; DEVALUACIÓN; MONEDA DE RESERVA; TIPO DE CAMBIO.

Smith, Adam (1723-1790). Adam Smith nació en Kirkcaldy, en la costa oriental de Escocia, en 1723. Después de asistir a la Burgh School, Smith se trasladó a la Universidad de Glasgow (1737-1740), donde estudió con Francis Hutcheson. Después tuvo una beca Snell en el Balliol College de Oxford (1740-1746). En 1748, Henry Home (lord Kames) patrocinó un curso de conferencias sobre retórica y Smith fue designado para pronunciarlas. El curso tuvo éxito y llevó, en 1751, a la elección de Smith para ocupar la cátedra de lógica en la Universidad de Glasgow, donde disertó sobre lenguaje y transmisión de ideas. En 1752, Smith fue trasladado a la cátedra de filosofía moral, donde continuó sus enseñanzas de lógica, pero ampliándolas para incluir teología natural, ética, jurisprudencia y economía.

Las publicaciones más importantes de Smith en este período, aparte de dos contribuciones a la *Edinburgh Review* (1755-1756), fueron la

Teoría de los sentimientos morales (1759, ediciones posteriores en 1761, 1767, 1774, 1781, 1790) y las *Considerations Concerning the First Formation of Languages* (1761).

La *Teoría de los sentimientos morales* sirvió para atraer la atención de Charles Townsend sobre Smith y le llevó a su contratación como tutor del duque de Buccleuch en 1764, después de lo cual renunció a su cátedra. Los años de 1764 a 1766 los pasó en Francia, primero en Burdeos y más tarde en París, a donde Smith llegó después de una vuelta por Ginebra y de un encuentro con Voltaire. El grupo se estableció en París a finales de 1765, donde Smith se encontró con los principales *philosophes*. Especial significación tuvieron sus contactos con los economistas franceses o fisiócratas, especialmente Quesnay y Turgot, que ya habían desarrollado un sofisticado modelo macroeconómico para un sistema que utilizase capital.

Smith volvió a Londres en 1766 y a Kirkcaldy un año después. Los seis años siguientes los pasó en su casa, trabajando en su libro más importante, que terminó después de estar tres años más en Londres (1773-1776). La base de la constante fama de Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones,* se publicó el 9 de marzo de 1776. Tuvo un éxito inmediato y aparecieron ediciones posteriores (de las que la tercera es la más importante) en 1778, 1784, 1786 y 1789.

En 1778, Smith fue designado Comisionado de Aduanas y Derechos sobre la Sal, puestos que devengaban una renta adicional de 600 libras al año (que debe añadirse a la pensión vitalicia de 300 libras de Buccleuch) y que motivó el traslado de Smith a Edimburgo (donde su madre murió en 1784). El propio Smith murió, soltero, el 17 de julio de 1790, después de asegurarse de que sus albaceas literarios, Joseph Black y James Hutton, hubieran quemado todos sus manuscritos, con la excepción de los que fueron publicados bajo el título de *Essays on Philosophical Subjects* (1795). No había llevado a término la deseada revisión de «los principios generales del derecho y del gobierno», aunque en las notas de sus conferencias se conservan amplias huellas del tema.

La estructura general del argumento sobre el que Smith basó su sistema de ciencias sociales puede establecerse siguiendo el orden de las conferencias de Smith en su cátedra de filosofía moral. El argumento ético está contenido en la *Teoría de los sentimientos morales* y se encuentra en la amplia tradición de Hutcheson a Hume. Smith

tuvo interés, en gran medida, en explicar el modo en que la mente formula juicios sobre lo que es adecuado y verdadero, a fin de hacerlo o evitarlo en caso contrario. Argumentó que los hombres forman dichos juicios imaginando cómo se comportarían en las circunstancias en las que se encuentra otra persona o cómo podría reaccionar un espectador imaginario o «ideal» frente a sus acciones o expresiones de sentimientos en una situación dada. Una capacidad de formar juicios sobre ocasiones *particulares* lleva a su vez a la aparición de *reglas generales* de conducta que corrigen la natural parcialidad de uno mismo. En concreto, Smith argumentó que las reglas de conducta que se refieren a la justicia constituyen el «principal pilar que sostiene todo el edificio» de la sociedad.

Smith reconoció que las reglas de conducta variarían en las distintas comunidades en la misma época, así como también a lo largo del tiempo, y se ocupó de este problema en las conferencias sobre jurisprudencia. Al tratar del «derecho privado» como del que se refiere a la vida, a la libertad o a la propiedad, Smith desarrolló el análisis de la *Teoría de los sentimientos morales*, explicando el origen de las reglas particulares en el contexto de cuatro estadios socioeconómicos: caza, pastoreo, agricultura y comercio. En las conferencias sobre jurisprudencia «pública» prestó particular atención a la transición del estadio agrario-feudal al del comercio; esto es, a la aparición de la economía de cambio y la sustitución de un vínculo de servicios por un vínculo monetario.

El análisis económico que completó la secuencia y que culminó en la *Riqueza de las naciones* se basa sobre un sistema de justicia y toma como dado el punto en que las acciones que se refieren a uno mismo tienen una referencia social. De hecho, la exposición más completa de la psicología sobre la que descansa la *Riqueza de las naciones* ha de encontrarse en la VI parte de la *Teoría de los sentimientos morales*, que fue añadida en 1790.

El análisis formal de la *Riqueza de las naciones* empieza con una exposición de la división del trabajo y del fenómeno de la interdependencia económica, antes de proceder al análisis del precio, la asignación de recursos y el tratamiento de la distribución. Basándose en el análisis del equilibrio del libro I, el segundo libro desarrolla una versión del *modelo* fisiócrata del flujo circular de la renta y el producto, antes de seguir con el análisis del importante tema del crecimiento económico. Aquí, como en todo el trabajo de Smith, se pone el énfa-

sis en las consecuencias espontáneas de la actividad individual y lleva directamente a las prescripciones de política con las que se asocia más comúnmente a Smith: es decir, la llamada a la libertad económica y al desmantelamiento de todos los obstáculos, especialmente los mercantilistas, al esfuerzo individual.

Con todo, el liberalismo de Smith puede exagerarse. Además de funciones necesarias como las de la defensa, justicia y obras públicas, Jacob Viner (1928) ha demostrado que Smith consideró un abanico amplio y flexible de actividades gubernamentales.

El tono generalmente «optimista» que Smith utiliza al discutir las realizaciones de la economía moderna también tiene que calificarse con referencia a los vínculos adicionales con la ética y los análisis históricos. Smith dedicó mucha atención a las consecuencias sociales de la división del trabajo, subrayando el problema del aislamiento, el hundimiento de la unidad familiar y la mutilación mental (que afecta a la capacidad para el juicio moral) que se sigue de la concentración de la mente en un conjunto restringido de actividades. Si el gobierno tiene que actuar en esto, como en otras esferas, Smith advirtió que estaría constreñido por los hábitos y prejuicios de los gobernados. Observó, además, que el tipo de gobierno que a menudo acompaña a la economía comercial o de cambio estaría sujeto a la presión de intereses económicos particulares, limitando así su eficiencia, y, también, que la esfera política, como la económica, era un centro para la persecución competitiva de poder y prestigio. A. S. SKINNER

Bibliografía

Trabajos de Adam Smith:

I. *Theory of Moral Sentiments*, ed. D. D. Raphael y A. L. Macfie, 1976 (hay trad. cast.: *Teoría de los sentimientos morales*, México, 1941).

II. *Wealth of Nations*, ed. R. H. Campbell, A. S. Skinner y W. B. Todd, 1976 (hay trad. cast.: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, 2 vols., Barcelona, 1988).

III. *Essays on Philosophical Subjects*, ed. W. P. D. Wightman, 1980.

IV. *Lectures on Rethoric and Belles Lettres*, ed. J. C. Bryce, 1983. Este volumen incluye las *Considerations Concerning the First Formation of Languages*.

V. *Lectures on Jurisprudence*, ed. R. L. Meek, D. D. Raphael y P. G. Stein, 1978. Este volumen incluye dos series de notas de los estudiantes.

VI. *Correspondence of Adam Smith*, ed. E. C. Mossner e I. S. Ross (1977).

Lecturas complementarias
Campbell, T. D., *Adam Smith's Science of Morals*, Londres, 1971.
Haakonssen, K., *The Science of the Legislator: The Natural Jurisprudence of David Hume and Adam Smith*, Cambridge, 1981.
Hollander, S., *The Economics of Adam Smith*, Toronto, 1973.
Rae, J., *Life of Adam Smith*, Londres, 1895; reimpresa con una introducción de J. Viner, Nueva York, 1965.
Scott, W. R., *Adam Smith as Student and Professor*, Glasgow, 1937.
Skinner, A. S., y T. Wilson, *Essays on Adam Smith*, Oxford, 1975.
Winch, D., *Adam Smith's Politics*, Cambridge, 1978.

Véase también ECONOMÍA CLÁSICA.

social, bienestar. Véase BIENESTAR SOCIAL.

stock-flujo, análisis. Véase ANÁLISIS STOCK-FLUJO.

subdesarrollo [*underdevelopment*]. El significado original del subdesarrollo era neutral, definiendo simplemente la condición de los países más pobres, que entonces se llamaban países subdesarrollados. Sin embargo, este término tomó después un sentido despectivo y desde entonces ha desaparecido del vocabulario internacional, siendo sustituido por el más eufemístico de «países en vías de desarrollo». En consecuencia, el término subdesarrollado ha asumido ahora un significado específico y diferente. Ahora está íntimamente asociado con la denominada escuela de la dependencia e indica la creencia de que en la economía mundial actúan fuerzas centrífugas, que refuerzan la posición del «centro» ya rico, mientras la «periferia» se mantiene pobre y en estado de subdesarrollo permanente. El principal autor que utilizó y desarrolló este término fue André Gunder Frank (Frank, 1967), que fue también el primero en hablar de «desarrollo del subdesarrollo», significando el desarrollo de una relación país rico-país pobre o centro-periferia, que se traduce en el empobrecimiento del socio pobre o de la periferia.

Existen varias modalidades en la escuela del subdesarrollo. Estas van desde el ala radical, que identifica el subdesarrollo con las relaciones neocoloniales y es una continuación del pensamiento marxis-

ta, a las explicaciones no políticas o no ideológicas, como el principio de «causación acumulativa» desarrollado por Gunnar Myrdal (Myrdal, 1956). El principio de causación acumulativa establece que, en el caso de los países pobres o de los grupos pobres, actúa un círculo vicioso que los mantiene en la pobreza (por ejemplo, las rentas bajas generan ahorros bajos y baja inversión, lo que a su vez produce renta baja en el siguiente período; o la renta baja que lleva a un bajo nivel sanitario, lo que conduce a una productividad baja y a una renta baja). Por el contrario, en los países ricos, o entre los grupos ricos, un círculo beneficioso inverso les permite fortalecerse cada vez más y mejorar progresivamente su condición. El punto de vista marxista estricto está tal vez mejor representado por W. Rodney en *How Europe Underdeveloped Africa* (1972): «Un componente del subdesarrollo moderno ... aún más indispensable es el que expresa una relación particular de explotación: la explotación de un país por otro». Lógicamente, esta opinión también lleva al uso del concepto al describir las relaciones internas en los países que se encuentran en vías de desarrollo (como las relaciones entre la elite urbana y los pobres de las zonas rurales), pero en la práctica el término se asocia actualmente con un contexto internacional de relaciones entre países. Entre estos dos extremos hay otras varias escuelas de pensamiento que explican que el sistema de relaciones del comercio internacional tiene una tendencia a beneficiar a los países ricos más que a los países pobres. La mejor conocida de estas escuelas es la que defiende la teoría de Prebisch-Singer, según la cual la relación de intercambio de los productos primarios tiende a empeorar respecto a los precios de los bienes manufacturados (Prebisch, 1964; Singer, 1950).

La opinión radical de que cualquier contacto internacional entre países ricos y pobres redundará en desventaja de los últimos lleva evidentemente a la conclusión política de que los países más pobres deberían intentar ser autosuficientes o mirar hacia dentro en su desarrollo; mientras que en el caso de los países más pequeños, donde esto no es factible, se aboga por la asociación regional de países en vías de desarrollo. No es preciso ser un defensor de la escuela del subdesarrollo, sin embargo, para apoyar tales políticas; es evidente que el comercio, la inversión y otras relaciones económicas entre los países en vías de desarrollo son manifiesta y anormalmente escasas, comparadas con las relaciones existentes entre países ricos y pobres. Puede argumentarse que también va en interés de los países industrializados más

ricos apoyar tal cooperación íntima entre unos y otros países del Sur.

La variante más suave es que los contactos internacionales son ventajosos para ambas partes, de acuerdo con la doctrina liberal y la ley de la ventaja comparativa, pero que los beneficios se distribuyen de modo desigual.

La creencia de la escuela más radical del subdesarrollo en que las relaciones internacionales son positivamente perjudiciales para las partes más pobres puede llevar, a su vez, a dos conclusiones políticas diferentes. Una es la de reducir los contactos Norte-Sur y en su lugar desarrollar relaciones Sur-Sur; la otra es reformar el sistema internacional, de manera que sus beneficios se distribuyan más equitativamente. El último planteamiento está implicado en la presión de los países en vías de desarrollo por un Nuevo Orden Económico Internacional, que ha dominado las discusiones internacionales durante la última década, y también en propuestas de reforma como la de los dos informes Brandt (Brandt I, 1980; y Brandt II, 1983). H. W. SINGER

Bibliografía

Brandt I, *North-South: A Programme for Survival* (Informe de la Comisión Independiente sobre Temas de Desarrollo Internacional, bajo la presidencia de Willy Brandt), Londres, 1980.

Brandt II, *Common Crisis, North-South: Co-operation for World Recovery*, Comisión Brandt, Londres, 1983.

Frank, A. G., *Capitalism and Underdevelopment in Latin America*, Nueva York, 1967 (hay trad. cast.: *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, Buenos Aires, 1974[3]).

Myrdal, G., *Development and Underdevelopment*, El Cairo, 1956.

Prebisch, R., *Towards a New Trade Policy for Development*, Nueva York, 1964 (hay trad. cast.: *Nueva política comercial para el desarrollo*, México, 1964).

Rodney, W., *How Europe Underdeveloped Africa*, Dar-es-Salaam, 1972 (hay trad. cast.: *De cómo Europa subdesarrolló a África*, México, 1982).

Singer, H. W., «The distribution of gains between investing and borrowing countries», *American Economic Review* (1950).

Véase también DESARROLLO ECONÓMICO.

subempleo. Véase EMPLEO Y SUBEMPLEO.

subsidios [*subsidies*]. Los subsidios son impuestos negativos que pueden gravar los bienes de consumo, los bienes de inversión o los servicios de los factores. Los ejemplos concretos incluyen subsidios a los servicios de la asistencia social o la vivienda, las provisiones para la depreciación acelerada de la inversión, los subsidios salariales generales, los subsidios salariales para finalidades específicas como adiestramiento, los subsidios a los agricultores y los pagos a los servicios públicos para su provisión en áreas escasamente pobladas.

Mientras que los impuestos reducen generalmente las actividades sometidas a imposición, los subsidios normalmente aumentan la actividad subsidiada y a veces se justifican porque la actividad en cuestión genera beneficios externos. Por ejemplo, un subsidio para la cualificación profesional puede introducirse para estimular una fuerza de trabajo mejor preparada. Cuando los subsidios se introducen para ayudar a los pobres, un tema importante es si el subsidio debe pagarse en efectivo o en especie; por ejemplo, en vales de comida. Los pagos en especie hacen que sea más probable que el subsidio se utilice de acuerdo con su finalidad, como en el caso de comprar comida, pero está sujeto a objeciones sobre la base de que es paternalista y porque tales pagos impiden que la gente gaste su renta como prefiera.

Los subsidios presentan con frecuencia problemas de contabilidad pública, porque puede ser difícil descubrir o controlar su extensión. Por ejemplo, el apoyo para un subsidio a un ramal ferroviario no significa necesariamente un apoyo ilimitado a las pérdidas ferroviarias. Por supuesto, los subsidios están expuestos a toda clase de presiones políticas, pero la fuerza de este argumento radica en que los subsidios sean declarados y conocidos. Por ejemplo, puede ser difícil descubrir si los subsidios para la vivienda están destinados principalmente a los que viven en casas de propiedad pública o que tienen rentas subsidiadas, o a los ocupantes-propietarios con hipotecas subsidiadas y que escapan a la imposición sobre la renta implícita de su vivienda en propiedad. Si no se sabe, tanto los arrendadores como los inquilinos-propietarios pueden tener la sensación de que el otro grupo recibe un subsidio mayor. C. V. BROWN

Véase también IMPOSICIÓN.

teoría cuantitativa del dinero [*quantity theory of money*]. La teoría cuantitativa del dinero es una manera más bien curiosa de exponer la conexión entre la cantidad de dinero y el nivel general de precios. La conexión fue bien establecida a mediados del siglo XVII: «Es un aserto común que la abundancia o la escasez de dinero hace a todas las cosas caras o baratas» (Thomas Mun, 1664). Una versión moderna considera que «la inflación consiste en que hay demasiado dinero para demandar muy pocos bienes». En su versión más radical, el dinero no es sólo la causa de las variaciones de los precios, sino que se supone que los precios cambian en proporción a la variación monetaria, a largo plazo.

Durante los siglos XVI y XVII, la discusión de la relación entre dinero y precios difícilmente podía considerarse una *teoría*, porque no existía ninguna articulación de la conexión causal. Esta suponía algo más que una observación sagaz; exigía explicar el papel causal del dinero puesto en evidencia por la entrada de metales preciosos procedentes del Nuevo Mundo.

La doctrina de la proporcionalidad fue establecida por John Locke (1691). Su propósito era refutar la identificación mercantilista entre el dinero y la riqueza nacional, demostrando que el valor del dinero variaba inversamente a su cantidad. Su razonamiento se basaba en una comparación abstracta de la misma economía con dos stocks de dinero diferentes (teniendo en cuenta la velocidad de circulación del dinero). Hume (1752), sin embargo, afirmó la proporcionalidad aplicada a los aumentos y disminuciones monetarios ordinarios a largo plazo. Es una doctrina suficientemente plausible en una sociedad estática preindustrial, pero carece de apoyo sea por cualquier razonamiento de Hume o de cualquier otro desde entonces, aunque todavía se mantiene ampliamente (como la «neutralidad del dinero»).

El tratamiento de Hume de los efectos a corto plazo de las variaciones monetarias era, por el contrario, una buena teoría; ciertamente

la primera *explicación* de la relación entre dinero y precios. (En lenguaje actual, explicó el «mecanismo de transmisión».) Un aumento de dinero (procedente del exterior, como contrapartida de las exportaciones) estimula una mayor producción y un mayor empleo, sin que tenga lugar, al principio, ningún incremento de salarios. Si comienzan a escasear los trabajadores, aumentarán los salarios (aunque Hume subraya que el manufacturero también esperará una mayor productividad). Al principio, los precios de los bienes salariales son estables y la producción aumenta para satisfacer la demanda. Pero gradualmente suben todos los precios y se restablece la situación anterior al incremento monetario. Esta línea de argumentación concuerda con el crecimiento keynesiano impulsado por la exportación y es semejante a la teoría propuesta por Milton Friedman (1969).

J. S. Mill proporciona el puente que lleva a la teoría moderna de dos maneras: aclara que la función del dinero como medio de cambio es decisiva para la teoría cuantitativa y trata del dinero bancario no metálico (billetes de banco, cheques). Los teóricos anteriores tuvieron en cuenta el atesoramiento, pero la aparición del dinero bancario, que no podía atesorarse para satisfacer un objetivo alternativo, como la plata, hizo más difícil de justificar el atesoramiento y aumentó la posibilidad de que las compras pudieran efectuarse sin tener dinero (monedas).

Estos problemas eran nuevos. Irving Fisher (1911) los formalizó, pero no los resolvió, distinguiendo entre la moneda y los depósitos bancarios, y postulando una diferente velocidad de circulación para cada uno. No es evidente cuál sería la mayor ni en qué proporción.

Un planteamiento del problema del atesoramiento lo proporciona el desarrollo, en la «teoría cuantitativa de Cambridge» (Marshall, 1923), del concepto de una demanda de dinero basada principalmente en las necesidades de transacción. Los niveles de gasto esperados se determinaban por la renta y la riqueza de cada uno. Se consideraba plausible que una cantidad dada de dinero pudiera mantenerse ociosa (atesorada) si uno poseyera tan poca riqueza que no pudiera prestar con interés. Esto influiría en la velocidad de circulación, pero probablemente no de una manera sustancial.

Friedman (1956), aunque partiendo de la proposición antitética de que el dinero es un activo para ser mantenido, al final se las ingenió para llegar a una formulación similar. Se supone que una variación exógena del dinero afectará a la renta monetaria agregada, pero la se-

paración entre precio y cantidad a largo plazo no queda mejor resuelta de lo que lo estaba en la época de Hume, y a corto plazo queda peor resuelta.

Keynes, aunque originalmente se adhirió a la teoría cuantitativa (1923), rompió con ella en 1936, proporcionando una explicación racional para el atesoramiento sustancial de dinero cuando se esperase que los tipos de interés aumentasen.

El problema del crédito suscitado por Mill no se presta al análisis en el marco de la demanda de dinero y continúa siendo una parte no resuelta de la teoría monetaria general. VICTORIA CHICK

Bibliografía

Fisher, I., *The Purchasing Power of Money*, Nueva York, 1911.
Friedman, M., «The quantity theory of money — a restatement», en M. Friedman, ed., *Studies in the Quantity Theory of Money*, Chicago, 1956.
—, «The role of monetary policy», *American Economic Review*, 58 (1969).
Hume, D., *Of Money* (1752), en E. Rotwein, ed., [*David Hume's*] *Writings on Economics*, Londres, 1955.
Keynes, J. M., *A Tract on Monetary Reform*, Londres, 1923.
—, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Londres, 1936 (hay trad. cast.: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, 1963[6]; y cat.: *La teoria general de l'ocupació, l'interès i el diner*, Barcelona, 1987).
Locke, J., *Some Considerations of the Lowering of Interest and Raising the Value of Money, Works of John Locke* (1691), vol. V, Londres, 1823.
Marshall, A., *Money, Credit and Commerce*, Londres, 1923.
Mill, J. S., *Principles of Political Economy*, 2 vols., Londres, 1857 (hay trad. cast.: *Principios de economía política*, México, 1951[2]).
Mun, T., *England's Treasure by Foreign Trade* (1664), Oxford, 1928 (hay trad. cast.: *La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior*, México, 1954).

Lectura complementaria

Blaug, M., *Economic Theory in Retrospect*, Londres, 1978[3] (hay trad. cast.: *Teoría económica en retrospección*, Madrid, 1985).

Véase también DINERO; MONETARISMO.

teoría de la distribución de la renta [*theory of income distribution*]. Aunque los economistas no han concedido siempre la misma primacía a una discusión explícita de las cuestiones distributivas, la teoría

de la distribución de la renta ha ocupado casi siempre un lugar central en el análisis de los sistemas económicos. La teoría trata no sólo de la «distribución funcional de la renta», sino también de la «distribución según el tamaño de la renta».

La teoría económica ortodoxa trata las cuestiones de distribución de la renta como parte integrante del análisis neoclásico de los precios, entre el producto y la asignación de recursos. En síntesis, cada empresa competitiva vende su producto al precio que puede, y debe pagar los factores de producción a los precios dados por el mercado: selecciona su nivel de producción y ajusta su demanda de factores productivos para maximizar el beneficio a dichos precios. Cada economía doméstica, asimismo, acepta los precios que debe pagar por los bienes y servicios, y los precios que le pagan por sus bienes y servicios (por ejemplo, los servicios de trabajo proporcionados por los miembros de la economía doméstica): ajusta las cantidades de los bienes y servicios demandados u ofrecidos en el mercado, para maximizar la satisfacción dentro de las limitaciones impuestas por su presupuesto. Todos estos precios se ajustan así para vaciar los mercados: la oferta agregada es por lo menos tan grande como la demanda agregada de cada bien y servicio. La remuneración de cualquier factor de producción —tanto si es un tipo concreto de trabajo, como un recurso natural o los servicios del equipo capital— se determina por el precio que permite vaciar el mercado. Si cambia la tecnología, o se alteran las reservas de recursos naturales, o si se produce un desplazamiento en los patrones de preferencia de las economías domésticas, esto desplazará el patrón de oferta y/o demanda en uno o más mercados, y en general variarán los precios de los bienes y de los factores productivos, en la medida necesaria para vaciar los mercados de nuevo. De este modo, la distribución funcional de la renta viene evidentemente determinada de modo automático por el mecanismo del mercado. Además, los detalles de la distribución de la renta entre los individuos o entre las economías domésticas pueden resolverse fácilmente dentro de este marco: el patrón temporal de consumo y ahorro por parte de las economías domésticas, y las inversiones en educación que la gente efectúa en sí misma o en sus hijos —cada uno de dichos elementos juega un papel significativo en la distribución según el tamaño de las rentas que se realiza—, pueden analizarse como casos particulares del problema de optimización de las economías domésticas.

Sin embargo, para una teoría completa de la distribución de la renta

dentro de este marco se necesita otra clase de información: el sistema de derechos de propiedad que predomina en la comunidad. Su importancia en lo que respecta a la distribución según el tamaño de la renta es evidente: la cuestión de quién posee los recursos naturales, quién posee el equipo capital y quién tiene derecho a participar en los beneficios de las empresas ocupa un lugar central para determinar las rentas de las economías domésticas. Los presupuestos de dichas economías se determinan conjuntamente por estos derechos de propiedad y los precios de mercado, y pueden verse dramáticamente afectados por un cambio del modelo de propiedad, o por un desplazamiento en el *sistema* de propiedad (por ejemplo, de un sistema de propiedad privada a otro de propiedad estatal). Pero este sistema de propiedad *también* afectará a los precios de mercado y por tanto a la distribución funcional de la renta. Pues si los derechos de propiedad de las economías domésticas cambian, el cambio consiguiente en los presupuestos de las mismas variará el patrón de la demanda de bienes y servicios, y por lo tanto los precios de mercado de los bienes de consumo, del trabajo y de los demás recursos. De este modo, la teoría ortodoxa podría criticarse por soslayar uno de los temas más importantes de la determinación de la renta, pasándole la cuestión de los derechos de propiedad al historiador o al filósofo político.

Sin embargo, la ortodoxia neoclásica se ha visto desafiada no sólo a causa de tales deficiencias, sino también a cuenta de sus supuestos restrictivos sobre los procesos económicos que implica. Debido a que estos supuestos están en el centro de la teoría y no se limitan a ser meras simplificaciones convenientes, muchos economistas han cuestionado la relevancia de diversos aspectos del tratamiento convencional de la distribución de la renta. Podemos citar tres ejemplos concretos que han llevado a la construcción de teorías alternativas útiles.

1. Obsérvese que la teoría ortodoxa no tiene en cuenta las barreras a la competencia y el ejercicio de poder monopolístico, como si fueran secundarios o de importancia transitoria en el tema del mercado competitivo. Se ha argumentado que las restricciones de la competencia —en forma de segmentación del mercado de trabajo y de abierta discriminación— son de la mayor importancia en el análisis del extremo más bajo de la distribución de los ingresos según su tamaño; y el poder monopolístico puede ser particularmente importante en el extremo superior, por ejemplo en la determinación de los ingresos en profesiones con entrada restringida. La formación de precios mono-

polísticos por parte de las empresas también ha sido considerada de primera importancia en la distribución *funcional* de la renta; véase, por ejemplo, Kalecki (1939). Efectivamente, tal poder tiene un papel importante que desempeñar en el concepto marxista de explotación y en las teorías de la distribución que se basan en la «lucha» entre las clases que representan diferentes factores de producción. Es probable que el supuesto de la competencia pura no sea adecuado para analizar economías que tienen un sector público sustancial.

2. Otra característica del planteamiento ortodoxo que muchos teóricos consideran insatisfactoria es el supuesto de información perfecta de los individuos y de las empresas. En efecto, se argumenta que la incertidumbre es en sí misma una fuerza poderosa para generar desigualdad en las rentas ganadas y en las no ganadas, en que el rico no sólo está en mejor situación para asumir el riesgo, sino que también tiene más información que puede explotar en la bolsa de valores y en el mercado de trabajo. Además, algunas de las barreras a la competencia pueden haber sido levantadas por las empresas, en respuesta a aquella incertidumbre. De ahí que se haya desarrollado un considerable interés en las implicaciones distributivas de las recientes teorías de la producción, empleo y estructura de salarios, que incorporan explícitamente la información imperfecta.

3. El último punto surge a partir del segundo: el interés predominante de la teoría neoclásica ortodoxa de la distribución de la renta en ajustes suaves para vaciar equilibradamente el mercado es considerado por algunos autores como inapropiado para una teoría de la distribución funcional de la renta. En respuesta a esto, los economistas que están muy influidos por la aproximación a la macroeconomía de Keynes han desarrollado algunas teorías alternativas de la distribución funcional de la renta, utilizando componentes del sistema keynesiano: por ejemplo, los trabajos de Kaldor (1956) y Pasinetti (1961). Las características clave de dichas teorías alternativas son la decisión de ahorrar según reglas empíricas por parte de capitalistas y trabajadores, y una rígida técnica según la cual se combinan trabajo y capital para la producción. FRANK A. COWELL

Bibliografía

Kaldor, N., «Alternative theories of distribution», *Review of Economic Studies*, 23 (1956).

Kalecki, M., *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*, Londres, 1939 (hay trad. cast.: *Estudios sobre la teoría de los ciclos económicos*, Barcelona, 1970).
Pasinetti, L. L., «Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth», *Review of Economic Studies*, 29 (1961) (hay trad. cast.: «Tasa de beneficio y distribución de la renta en relación con la tasa de crecimiento económico», en *Crecimiento económico y distribución de la renta*, Madrid, 1983[2]).

Lecturas complementarias
Atkinson, A. B., *The Economics of Inequality*, Londres, 1983[2] (hay trad. cast.: *La economía de la desigualdad*, Barcelona, 1981).
Phelps Brown, E. H., *The Inequality of Pay*, Londres, 1977.

Véase también DISTRIBUCIÓN DE LAS RENTAS Y DE LA RIQUEZA; TEORÍA DE LA EMPRESA; TEORÍA DE LOS PRECIOS.

teoría de la empresa [*theory of firm*]. El papel de la especialización en el progreso económico fue subrayado por Adam Smith. En la actualidad, las actividades especializadas tienen que estar coordinadas, bien sea por la integración consciente dentro de una organización, bien por medio de las relaciones del mercado; y los efectos de ambas formas organizativas y de las estructuras del mercado sobre los resultados económicos son temas que se remontan por lo menos a Smith. Pero los economistas raramente intentan tratar la empresa simultáneamente como una organización y como un componente de una industria o mercado, y así pueden distinguirse dos clases principales de teorías de la empresa.

Los problemas de la empresa de negocios fueron tratados exhaustivamente por última vez por Marshall (1919 y 1920), cuya decisión, cuidadosamente explicada, de dar preferencia a los análisis basados empíricamente sobre el refinamiento adicional de las estructuras teóricas fue rechazada por sus sucesores. Para Marshall, los problemas de la empresa eran problemas de adquirir (o generar) y utilizar el conocimiento: conocimiento de los métodos de producción, conocimiento de los mercados existentes y potenciales, conocimiento de las maneras de construir una organización y motivar a sus miembros para crear oportunidades de beneficio. El entorno de la empresa —sus clientes y competidores, incluyendo a los competidores potenciales— restrin-

ge inmediatamente sus acciones y proporciona oportunidades a los que tienen la inteligencia de percibirlas y la capacidad para explotarlas. (Que dicha capacidad pueda ser más destructiva que constructiva, o ambas cosas a la vez, no se escapó a la consideración de Marshall.) Para el análisis de este complejo proceso evolucionista, los métodos de equilibrio estático ofrecían alguna guía útil, pero podría ser engañosa si se utilizaban demasiado rigurosamente; no había sustituto para la investigación detallada de organizaciones concretas y ordenaciones del mercado, en relación con las condiciones técnicas y las características de la demanda en cada caso.

Después de Marshall, el estudio de la empresa se desintegró. Los economistas prefirieron desarrollar modelos estáticos de asignación de recursos en los que las principales actividades de las empresas se definían por el supuesto de funciones de demanda y coste plenamente especificadas, y la propia firma se convertía en una unidad de decisión cuyas acciones venían completamente determinadas por su situación. Las empresas como organizaciones no tenían razón para existir. La «teoría de la empresa» fue la etiqueta asignada a una serie de ejercicios de optimización restringida, por medio de los cuales el precio y la producción de equilibrio se derivaban de una serie de estructuras de mercado —competencia perfecta, competencia imperfecta, oligopolio y monopolio— y los efectos del cambio se derivaban de desplazamientos de las curvas de demanda o de coste. Aunque este estilo de teorizar empezó con la competencia perfecta, fue *Economía de la competencia imperfecta*, de Joan Robinson (1933), la obra que compendió el triunfo del modelo formal. (Sus diagramas pueden encontrarse en muchos manuales.) Resumió también el predominio de los problemas generados dentro de la estructura teórica, debido a que los orígenes de la teoría de la competencia imperfecta radican en la imposibilidad lógica de compaginar los rendimientos crecientes (definidos estáticamente) con el equilibrio perfectamente competitivo. Ambos eran conceptos que Marshall había evitado.

Aunque a menudo se la ha considerado como una presentación alternativa de este modelo, la concepción de la competencia monopolística de Chamberlin (1933) era muy diferente. Mientras que Marshall había insistido en que los elementos de la competencia y el monopolio estaban por lo general mezclados en la práctica, Chamberlin comenzó a mezclarlos en la teoría. Haciéndolo así, intentó incorporar la diferenciación de producto y los costes de venta en un análisis for-

mal que utilizaba el método (aunque a menudo no el lenguaje) del equilibrio estático. A pesar de su éxito limitado, proporcionó la primera inspiración para una fuerte tradición norteamericana de economía industrial (aun cuando algunos estudiosos tomaron sus criterios de bienestar de Robinson). El planteamiento de Chamberlin se distinguía también por la atención que prestaba al oligopolio, atención que fue aumentando a lo largo de los años. Su insistencia en que el comportamiento oligopolístico (como todo comportamiento) depende de las expectativas y en que no podía existir ninguna teoría general del oligopolio, a causa de que no podía existir ninguna teoría general de las expectativas, ha obsesionado a los teóricos desde entonces.

Existen muchos modelos específicos de oligopolio, aunque es digno de notarse que la mayoría se limitan a las relaciones dentro del grupo (como, por ejemplo, la empresa dominante y los modelos de demanda quebrada) o a las barreras, naturales o artificiales, contra los nuevos concurrentes, y no intentan tratar estos temas a la vez; otro ejemplo de la aversión de los economistas al análisis multinivel. (Excepcionalmente, Andrews [1949] intentó argumentar, significativamente de una manera no formal, que la amenaza de entrada y el deseo de los directivos de mostrarse como acreedores de promoción podrían combinarse para asegurar que valen el dinero del cliente, especialmente si el cliente fuera otra empresa.) Pero la clase de determinación situacional que es, al parecer, tan efectiva para proporcionar soluciones generales para otras estructuras de mercado no funcionará en el caso del oligopolio.

Esta insuficiencia fue explotada por Baumol, que fundamentó una línea alternativa de análisis, aunque íntimamente relacionada con la anterior. En vez de cambiar el entorno de una firma normal, ¿por qué no cambiar las empresas en un entorno normal? La variación de Baumol (1959) consistía en suponer que los responsables de las decisiones en una empresa tratarían de maximizar, no el beneficio, sino el ingreso por las ventas; esta orientación fue seguida por Williamson (1963), que propuso una función de utilidad del directivo, y por Marris (1964), que se inclinó por el crecimiento. En estos tres modelos, los responsables de la decisión eran estimulados no sólo por las oportunidades del mercado, sino también por sus accionistas; en los dos primeros directamente por la necesidad de obtener un beneficio aceptable, y en el tercero por el riesgo de absorción cuando las cotizaciones fueran demasiado bajas, por los bajos ingresos asociados al crecimiento impro-

ductivo. Cada modelo generaba algunas contrastaciones plausibles de los resultados de la maximización de beneficios; con todo, los tres estaban expuestos a un doble ataque. Aunque defendieran su aplicación a las empresas oligopolísticas, ninguno intentó tratar seriamente la interdependencia; y aunque invocaran la empresa como una organización para justificar su elección de objetivos, ninguno ofrecía un análisis de las influencias organizativas sobre el comportamiento. No consideraban la empresa como un sistema ni la empresa dentro de un sistema.

Williamson ha vuelto desde entonces (1975) a las empresas como organizaciones, continuando un programa de investigación bosquejado por Coase (1937), que argumentaba que las empresas comienzan a existir cuando ofrecen una alternativa más barata para la utilización de transacciones de mercado costosas, y que la organización de la industria podría explicarse por las ventajas comparativas, para distintas clases de actividad, de la dirección y del mercado. Williamson ha ampliado los costes de transacción para incluir los que surgen de las diferencias en el conocimiento, que pueden ser explotadas por oportunismo y astucia, pero no ha proporcionado ninguna explicación de la clase de interdependencia cooperativa entre organizaciones complementarias que ha sido convincentemente analizada por Richardson (1972). Complementando la asignación de actividades entre mercados y empresas está la asignación de actividades dentro de la organización; aquí, el planteamiento de los costes de transacción converge con los estudios históricos de la estructura organizativa de Chandler (1962 y 1977).

Tal vez sea significativo que la unidad de análisis se denomine transacción, porque la economía de la organización tiene más bien poco que decir sobre las decisiones acerca de precios y producto. Ni tiene mucho que ver con los problemas reales y los procesos de toma de decisiones, que son el centro de lo que habitualmente se llama (en economía) teoría del comportamiento. Esta clase de teoría se caracteriza por su énfasis sobre la inadecuación del conocimiento y sobre la limitada capacidad de la gente para utilizar incluso el conocimiento que piensa tener. La propuesta de Simon (1976) para sustituir lo relativo al procedimiento por una racionalidad sustantiva evidencia el sentido que tiene en una época de gran interés por los sistemas de control, los sistemas de información, las técnicas de planificación y la maquinaria del gobierno. Hasta ahora, tales estudios de procesos organizativos y sus implicaciones (por ejemplo, por Cyert y March, 1963) se han cen-

trado en el proceso de decisiones a corto plazo, mientras que los teóricos de los costes de transacción escriben sobre una estructura y una finalidad organizativas. Ambos pueden tomar uno de otro, quizá construyendo sobre la explicación de Penrose (1959) sobre el crecimiento de las empresas por medio de las actividades de los directivos que han desarrollado procedimientos de decisión efectivos a través de su experiencia de dirección.

La empresa como agente de descubrimiento y progreso ha recibido poca atención durante los últimos sesenta años. Fue un elemento clave en la teoría del desarrollo económico de Schumpeter (1943), por medio de la «destrucción creadora», pero a Schumpeter no se le considera generalmente como un teórico de la empresa. Ha habido algún interés reciente en el concepto del empresario como agente del cambio; y aunque los neoaustríacos han estudiado desde entonces al empresario sólo como un individuo en el mercado, Casson (1982) lo describe como el creador de una organización, enfrentándose con alguno de los problemas discutidos por Marshall. Entretanto, los estudios de la innovación y el cambio técnico han reconocido progresivamente la necesidad de investigar cómo las formas organizativas, así como la estructura del mercado, influyen en la generación, transmisión y explotación del conocimiento, y también los efectos de estos procesos sobre los mercados y organizaciones. Por esa razón, los problemas de sustancia y método surgidos están bien expuestos por Nelson y Winter (1982). Parece que no existe ningún atisbo de perspectiva de algún aparato formal que trate simultáneamente los temas identificados por Smith, lo cual puede alimentar una conciencia creciente de las limitaciones de los modelos actuales. BRIAN J. LOASBY

Bibliografía

Andrews, P. W. S., *Manufacturing Business*, Londres, 1949.

Baumol, W. J., *Business Behavior, Value and Growth*, Nueva York, 1959.

Casson, M., *The Entrepreneur: An Economic Theory*, Oxford, 1982.

Coase, R. H., «The nature of the firm», *Economica*, n. s., 4 (1937).

Cyert, R. M., y J. G. March, *A Behavioral Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, N.J., 1963 (hay trad. cast.: *Teoría de las decisiones económicas de la empresa*, México, 1965).

Chamberlin, E. H., *The Theory of Monopolistic Competition,* Cambridge, Mass., 1933 (hay trad. cast.: *Teoría de la competencia monopólica,* México, 1956[2]).

Chandler, A. D., *Strategy and Structure,* Cambridge, Mass., 1962.

—, *The Visible Hand,* Cambridge, Mass., 1977 (hay trad. cast.: *La mano visible: la revolución en la dirección de la empresa norteamericana,* Madrid, 1987).
Marris, R. L., *The Economics of «Managerial» Capitalism*, Londres, 1964.
Marshall, A., *Industry and Trade*, Londres, 1919.
—, *Principles of Economics*, Londres, 1920[8] (hay trad. cast.: *Principios de economía*, Madrid, 1963[4]).
Nelson, R. R., y S. G. Winter, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass., 1982.
Richardson, G. B., «The organisation of industry», *Economic Journal*, 82 (1972).
Robinson, J. V., *The Economics of Imperfect Competition*, Londres, 1933 (hay trad. cast.: *Economía de la competencia imperfecta*, Barcelona, 1973).
Schumpeter, J. A., *Capitalism, Socialism and Democracy*, Londres, 1943 (hay trad. cast.: *Capitalismo, socialismo y democracia*, Madrid, 1968; y cat.: *Capitalisme, socialisme i democràcia*, Barcelona, 1966).
Simon, H. A., «From substantive to procedural rationality», en S. J. Latsis, ed., *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge, 1976.
Williamson, O. E., *Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, N.J., 1963.
—, *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications*, Nueva York, 1975.

Véase también COMPETENCIA; MARSHALL, ALFRED.

teoría de los juegos, aplicaciones económicas de la. Véase JUEGOS, APLICACIONES ECONÓMICAS DE LA TEORÍA DE LOS.

teoría de los precios [*theory of prices*]. La teoría de los precios ocupa el centro de la economía neoclásica. Sus componentes gemelos de optimización y equilibrio constituyen la base de una buena parte del análisis económico moderno. No es sorprendente, pues, que la teoría de los precios sea también un muestrario del análisis económico, que refleja su fuerza pero también su debilidad.

La teoría neoclásica de los precios considera una economía estilizada, formada por consumidores y productores y por el conjunto de mercancías que se consumen y producen. El objeto de la teoría es analizar la determinación de los precios de estas mercancías. Dado un conjunto de precios, uno para cada mercancía, se supone que los consu-

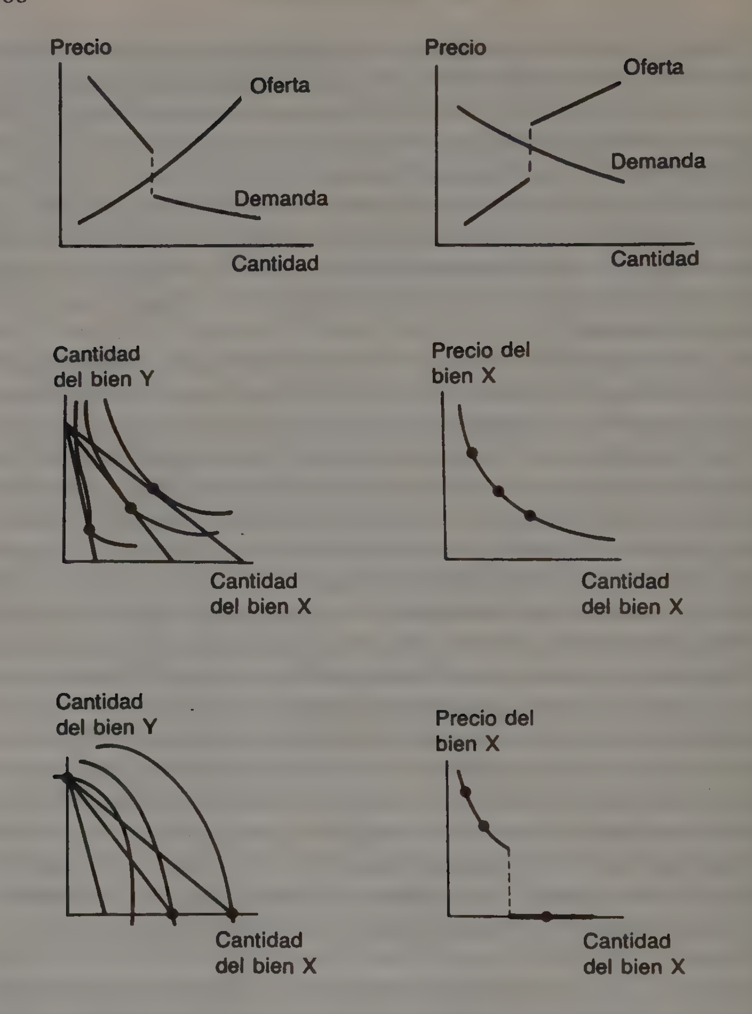
midores elegirán, de acuerdo con su patrón de consumo y a fin de maximizar una función de utilidad que representa sus gustos, entre las diferentes mercancías. Se supone que toman los precios como parámetros y que eligen las cantidades demandadas de las mercancías y las cantidades ofrecidas de los factores de producción con objeto de maximizar la utilidad, sujetos a una restricción presupuestaria que afirma que el gasto (en las mercancías consumidas) no puede ser mayor que la renta (de los factores vendidos, que están incluidos en la lista de mercancías). Los productores también toman los precios como parámetros, pero maximizan los beneficios (ingreso de las mercancías vendidas menos costes de la compra de los factores de producción), sujetos a las restricciones tecnológicas, siendo estos beneficios distribuidos a los consumidores. Las demandas de mercancías de los consumidores y las ofertas de los factores pueden considerarse como funciones de los precios, y las ofertas de mercancías de los productores y las demandas de factores pueden también considerarse como funciones de dichos precios. Dadas estas funciones, derivadas de la maximización de la utilidad y de la maximización del beneficio, podemos formularnos la siguiente pregunta: ¿existe un conjunto de precios de *equilibrio* de las mercancías y de los factores tal que vacíe todos los mercados, esto es, que la demanda agregada de cada mercancía y de cada factor iguale a sus respectivas ofertas agregadas?

Si existe tal conjunto de precios y la economía tiende hacia ellos, entonces esta teoría de los precios (que se determinan de manera que equilibran oferta y demanda) tendría relevancia. La cuestión de esta existencia fue planteada poco después de la guerra, culminando en el trabajo de Debreu (1959), por el que fue galardonado con el premio Nobel de economía. Matemáticamente, el problema consiste en hallar una solución para un conjunto de ecuaciones no lineales en el vector precio. El principal teorema matemático que se invoca es el teorema del punto fijo —que afirma que cualquier función continua de un conjunto convexo y compacto en sí mismo tiene un punto fijo, esto es, que existe un elemento cuya antiimagen es él mismo. La exigencia de que los precios se encuentren en un conjunto convexo y compacto queda satisfecha si advertimos que todo el sistema descrito anteriormente es homogéneo de grado cero en los precios (lo que significa que reduciendo a escala todos los precios, por medio de un número, permanecen inalteradas todas las decisiones). Por ejemplo, doblando todos los precios de las mercaderías y de los factores de producción, no se alte-

rarían las combinaciones óptimas de mercancías ofrecidas y factores demandados; el beneficio de las antiguas combinaciones sencillamente se habría doblado. Por tanto, la renta de los consumidores en concepto de beneficio se habría doblado, así como sus rentas por los factores y el gasto en mercancías; los patrones de consumo y de oferta de factores serían los mismos que antes. Dada tal homogeneidad del sistema, podemos efectivamente hacer que los precios sumen la unidad. Esto, junto con el hecho de que no pueden ser negativos, limita al vector precio a estar en el símplex unidad, que es un conjunto convexo y compacto.

La siguiente condición clave es la de la continuidad; necesitamos que las funciones de demanda y oferta de los individuos sean continuas respecto a sus variables, que son los precios. Como se muestra en los diagramas para un *único* mercado, una discontinuidad en las funciones de oferta o demanda podría llevar a una situación en la que no se igualasen la oferta y la demanda a ningún precio. La continuidad, junto con los demás supuestos del teorema del punto fijo, garantiza la existencia de un conjunto de precios de equilibrio. Pero ¿qué es lo que garantiza la continuidad? Dado que las curvas de demanda y oferta se derivan de las decisiones de maximización de productores y consumidores, la respuesta tiene que hallarse en las funciones objetivo y en las restricciones de estos problemas. De hecho, es la convexidad de las curvas de indiferencia individuales la que garantiza la continuidad de las demandas de mercancías y de las ofertas de factores como funciones del vector precio. Los diagramas muestran curvas de indiferencia convexas y cóncavas, junto con las correspondientes funciones de demanda continuas y discontinuas. Un análisis semejante se aplicaría a la tecnología de producción, a la maximización del beneficio y a la continuidad de las funciones de oferta resultantes.

Si existe el vector precios de equilibrio tenemos una teoría de los precios, una teoría que confía en el papel de los precios como coordinadores de las decisiones independientes de demanda y oferta de los individuos, que a su vez se basan en la optimización completamente independiente. Pero ¿se conseguirá el vector precios de equilibrio? Para ello tenemos que considerar la *dinámica*, cómo se mueve la economía cuando se encuentra fuera del equilibrio. La manera más sencilla de reflexionar sobre esto es considerar lo que sucede en un mercado dado cuando el precio es tal que la oferta es mayor que la demanda. Enton-



ces, se argumenta, se producirá una presión a la baja en los precios, hasta que el exceso de oferta desaparezca. De modo semejante, cuando el precio es tal que la demanda es mayor que la oferta, el precio aumentará y reducirá esta diferencia. El límite de este proceso, que tiene lugar simultáneamente en todos los mercados, será el desplazamiento del vector precios hasta su patrón de equilibrio. La «mano invisible» de Adam Smith lleva al mercado a un estado de reposo.

Si la exposición anterior fuese aceptable tendríamos una teoría de

la determinación de los precios; las fuerzas de la oferta y de la demanda llevarían a la economía a un precio tal que se vaciarían todos los mercados. Sin embargo, hay por lo menos dos nubes en el horizonte: 1. Recordemos el supuesto del comportamiento precio-aceptante, que constituye la base lógica para la deducción de las curvas de oferta y demanda. Como Arrow hizo notar en una ocasión, si todos y cada uno son precio-aceptantes, entonces ¿quién modifica el precio? 2. Si un mercado no se vacía al precio vigente, algunos agentes serán racionados; no podrán comprar o vender lo que querrían. Parece admisible entonces que volverán a calcular sus demandas sobre la base de estas nuevas restricciones; lo que, de nuevo, destruye las bases primeras para el cálculo de las curvas de oferta y demanda.

La teoría ortodoxa ha ideado la ficción de un «subastador» que realiza las tareas gemelas de ajustar los precios como respuesta al desequilibrio, junto con la ficción de que no puede realizarse ninguna transacción fuera del equilibrio, a fin de superar los problemas anteriores. Pero esto no es más que un expediente para mantener la estructura formal de la teoría. Una vez que se abandone la construcción artificial del subastador, la teoría se viene abajo. Como que la teoría no puede garantizar la convergencia hacia los precios de equilibrio dentro de su propio marco lógico, es una teoría de los precios sólo en la medida en que la economía está en equilibrio. Esto es bueno para la teoría, pero el equilibrio de la oferta y la demanda tiene ciertas características que están directamente en desacuerdo con la realidad observada; por ejemplo, el paro involuntario. Dado que la oferta de trabajo es igual, en equilibrio, a la demanda de trabajo, y la teoría de los precios sólo permite consideraciones de equilibrio de oferta y demanda, la teoría que pretende explicar la determinación de los precios no puede explicar el fenómeno del desempleo. Estas características han sido destacadas por Malinvaud (1977).

La teoría ortodoxa de los precios bosquejada aquí puede ampliarse, y ha sido ampliada, para incorporar el tiempo, mediante la utilización del mecanismo de los «bienes fechados». Una mercancía se define ahora en términos de sus características de consumo, así como en términos de su situación en el tiempo. De esta manera, el número de bienes se multiplica por un factor igual al número de períodos de tiempo considerados en el análisis. Se supone que los mercados existen *ahora* para todos los bienes futuros, y se determina un conjunto de precios de equilibrio exactamente de la misma manera que antes. Se utiliza

un expediente similar para introducir la incertidumbre, que es aprehendida en términos de una distribución de probabilidad a lo largo de la cual regirá un «estado de la naturaleza» en un momento dado del tiempo. Entonces, los bienes se distinguen según el tiempo y el estado de la naturaleza en que se consumen; un paraguas, hoy, si brilla el sol, es un bien diferente de un paraguas, hoy, si llueve, y cada uno de éstos es, a su vez, distinto de un paraguas mañana, y así sucesivamente. Una vez más, se supone que los mercados existen *ahora* para estas futuras mercancías «contingentes», y los precios de estos bienes se determinan por el equilibrio de la demanda y de la oferta. Es, por supuesto, una condición importante de la teoría que estos mercados de bienes contingentes existan ahora. Si no fuera así, el equilibrio no podría existir, como lo ha demostrado, por ejemplo, Hart (1975).

Para resumir, la teoría neoclásica moderna de los precios intenta proporcionar una base rigurosa para la pretensión de Adam Smith de que una «mano invisible» lleva a los mercados a una situación en la que las decisiones de optimización de los agentes se hacen coherentes entre sí. La teoría moderna demuestra precisamente las condiciones bajo las que esto puede ser cierto. Haciéndolo de un modo formal y riguroso, demuestra cuán improbable es que el equilibrio, incluso si existe, pueda alcanzarse. Por supuesto, al desarrollar este análisis, la teoría moderna descuida las características institucionales de la economía real; el análisis se realiza a un nivel abstracto. Pero no parece probable que, si la validación del papel coordinador de los mercados es cuestionable al nivel abstracto, tenga que ser más factible una vez que se hayan introducido las restricciones institucionales. RAVI KANBUR

Bibliografía

Debreu, G., *Theory of Value*, New Haven, 1959 (hay trad. cast.: *Teoría del valor*, Barcelona, 1973).

Hart, O., «On the optimality of equilibrium when the market structure is incomplete», *Journal of Economic Theory* (1975).

Malinvaud, E., *The Theory of Unemployment Reconsidered*, Oxford, 1977 (hay trad. cast.: *Una reconsideración de la teoría del paro*, Barcelona, 1979).

Véase también ECONOMÍA NEOCLÁSICA.

teoría del capital [*capital theory*]. El papel del capital en la especificación tecnológica de la producción y como fuente de la renta denominada interés o beneficio tiene que ver con las teorías de la producción y de la acumulación y con las teorías del valor y de la distribución. El tema ha confundido a los economistas, porque el capital produce un rendimiento que lo deja intacto y produce un interés o beneficio que es permanente, mientras que los bienes de consumo proporcionan un rendimiento único (utilidad) igual al coste y que se destruye con el uso.

Los economistas clásicos preindustriales consideraron el capital como un stock de alimentos y provisiones adelantados al trabajo; lo importante era la acumulación de capital que hacía posible la división del trabajo. Esta posición se refleja en la afirmación de J. S. Mill (1848), según la cual «hablar de la ''fuerza productiva del capital'' ... no es literalmente correcto. La única fuerza productiva es la del trabajo y los agentes naturales». El capital era a lo sumo un bien intermedio determinado por la tecnología y por tanto sujeto a leyes exógenas o «naturales», más que a «leyes» humanas o económicas.

En la época de Marx, el trabajo en las fábricas utilizando maquinaria fija se había difundido considerablemente y este autor quedó impresionado por el aumento de la relación entre el trabajo «muerto», que se había incorporado en la producción de las máquinas, y el trabajo vivo que las hacía funcionar. La idea de Marx de un «modo de producción» hizo del capital una relación más social que puramente tecnológica; no era la maquinaria, sino el funcionamiento de las leyes del valor y de la distribución bajo el capitalismo lo que producía implicaciones revolucionarias. Esta integración de la producción y la distribución desafiaba la distinción de Mill y suscitaba con claridad la cuestión de la justificación del beneficio o del interés como rendimiento permanente del capital.

Jevons estuvo entre los primeros en advertir la importancia del tiempo en que el trabajo estaba acumulado en el capital. La teoría austríaca del capital, de Böhm-Bawerk, se construyó sobre el tiempo como justificación del interés, en respuesta a Marx. Los austríacos consideraron las fuerzas humanas y naturales como factores productivos originales, pero el «tiempo», que permite un mayor «rodeo» en los procesos de producción que utilizan factores intermedios, era también productivo. Los períodos medios de producción más largos generarían un producto mayor, pero en proporción decreciente. Era la capacidad

de los capitalistas para esperar la mayor cantidad de producto de procesos más largos, y la urgencia de los trabajadores por consumir, lo que explicaba el beneficio de los primeros.

Clark amplió la teoría clásica de la renta diferencial de la tierra de Ricardo a los bienes de capital físicos, considerando que los rendimientos decrecientes eran una «ley natural» de la producción. En la explicación de Clark son los propios bienes de capital los que se consideran productivos, siendo su rendimiento igual a su producto marginal. La determinación de la contribución «marginal» del capital exige que sea «fijo» mientras varía la cantidad de trabajo empleada, pero «trasmutable» en la adecuada forma técnica cuando se utilicen diferentes cantidades con una cantidad «fija» de trabajo.

L. Walras desplazó el énfasis de los bienes de capital físicos a sus servicios como factores «productivos» y al rendimiento de la propiedad de los bienes, que pueden analizarse entonces como el intercambio y la valoración de los ingresos netos permanentes que producen.

Wicksell fue crítico con Walras, rechazó el «tiempo» como factor productivo y se mostró escéptico en cuanto a la aplicación de la teoría marginal al capital agregado, porque el «margen» del stock de capital no podía definirse con claridad. El problema estaba en el hecho de que «la tierra y el trabajo se miden en términos de sus propias unidades técnicas», mientras que «el capital ... se computa como una suma de valores de cambio ... cada bien de capital concreto se mide en unidades extrañas al propio bien», lo que quiere decir que el valor del capital, igual en equilibrio a sus costes de producción, no podría utilizarse para definir la cantidad empleada para calcular su rendimiento marginal, porque «estos costes de producción incluyen capital e interés ... por tanto, estaríamos razonando en círculo» (Wicksell, 1934). Este argumento recuerda la visión clásica original del capital como un bien intermedio, un medio de producción producido, más que como un factor productivo «original».

Fisher realizó una distinción neta entre el flujo de renta y el stock de capital que lo produce; dado que descontando la renta futura se convierte el uno en el otro, la clave del problema está en el papel de las preferencias individuales por el consumo presente respecto del consumo futuro, o la «tasa de preferencia temporal» en la determinación del tipo de interés. Cuanto mayor sea la preferencia por los bienes presentes, mayor será la tasa de descuento temporal y menor el valor actual de los bienes futuros representados por el stock de capital.

En la *Teoría general* de Keynes, el supuesto de un stock fijo de capital y la ausencia de una teoría clara de la distribución dejó abiertos el análisis del capital y la determinación del tipo de interés o beneficio para completar la teoría. Los teóricos neoclásicos (basados en la escuela de Cambridge, Estados Unidos) añadieron una versión simplificada de la teoría de Clark, por medio de una función de producción agregada que relacionaba el producto homogéneo con los factores «productivos»: trabajo y capital agregado, en el que la «cantidad» de capital estaría negativamente asociada con su precio, el tipo de interés. Esto preservaba la relación negativa entre precio y cantidad de la teoría tradicional de la demanda. Los economistas de Cambridge (Reino Unido) rechazaron el capital como factor productivo, argumentando que el valor de los medios heterogéneos de producción producidos, que forman el «capital agregado», no podía medirse independientemente de su precio, que es un determinante del valor utilizado para identificar su cantidad. Estas disputas teóricas se conocieron como las «controversias de Cambridge» sobre la teoría del capital.

La teoría de los precios de Sraffa (1960) desempeñó un papel central en estos debates, proporcionando la prueba formal de las críticas de Wicksell, al demostrar que los cambios en el tipo de interés (o beneficio) en un sistema interdependiente afectarían a los precios de los bienes que forman los medios de producción, de tal manera que la suma de sus valores, que representa la «cantidad» agregada de capital, puede aumentar o disminuir, o incluso tomar el mismo valor a dos tipos de interés diferentes. Estas demostraciones se conocen como «retrotraslación del capital» y «readopción de técnicas» y dejan en claro que la relación negativa entre la cantidad de capital agregado y el tipo de interés no tiene una aplicación general. Tal crítica no se aplica al análisis de los bienes de capital individuales, aunque un equilibrio general en el que el tipo de rendimiento sea uniforme requiere la comparación de tipos de rendimiento en competencia, y, por tanto, de relaciones beneficio-valor de los bienes de capital que los producen. Los teóricos modernos sólo están de acuerdo en la inadecuación de los conceptos de capital agregado. J. A. KREGEL

Bibliografía

Mill, J. S., *Principles of Political Economy* (1848), Londres, 1886 (hay trad. cast.: *Principios de economía política*, México, 1951).

Sraffa, P., *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge, 1960 (hay trad. cast.: *Producción de mercancías por medio de mercancías*, Barcelona, 1966; y cat.: *Producció de les mercaderies per mitjà de mercaderies*, Barcelona, 1985).
Wicksell, K., *Lectures on Political Economy,* Londres, 1934 (hay trad. cast.: *Lecciones de economía política,* Madrid, 1947).

Lecturas complementarias
Harcourt, G. C., *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital*, Cambridge, 1972 (hay trad. cast.: *Teorías del capital (Una controversia entre los dos Cambridge)*, Barcelona, 1975).
Kregel, J. A., *Theory of Capital*, Londres, 1976.

Véase también CAPITAL, CONSUMO DE; CAPITAL HUMANO; CAPITALISMO; ECONOMÍA KEYNESIANA; ECONOMÍA MARXIANA.

teoría del valor trabajo [*labour theory of value*]. La teoría del valor trabajo es una de las dos principales tradiciones intelectuales relativas a los temas de la naturaleza social de la economía capitalista, además de la magnitud de los precios en un mercado. La otra tradición es la teoría (subjetiva) de la utilidad, en la que los precios se ven como reflejos de los sentimientos subjetivos de utilidad de la gente, o de las intensidades de las preferencias subjetivas. Al contrario que en el planteamiento subjetivo o de la utilidad, los teóricos de la tradición de la teoría del valor trabajo ven los precios como reflejos del proceso de producción social y, más específicamente, como reflejos del papel del trabajo en el proceso de producción.

La mayoría de los economistas clásicos, que dominaron el pensamiento económico desde el último cuarto del siglo XVIII hasta la primera mitad del XIX, expusieron una u otra versión de la teoría del valor trabajo. Entre ellos, Adam Smith y David Ricardo fueron particularmente importantes en el desarrollo de dicha teoría. Desde finales de la década de 1840 y hasta su muerte, Karl Marx se adhirió a la teoría del valor trabajo, desarrollándola de modo significativo, y desde su muerte se la ha asociado principal, aunque no exclusivamente, con la economía marxiana.

Adam Smith argumentó que, en una sociedad de mercado en la que los trabajadores poseyeran sus propios medios de producción, los precios de las mercancías tenderían a ser proporcionales a las cantida-

des de trabajo necesario para producirlas. Si el precio de una mercancía particular se elevase a un nivel más que proporcional a la cantidad de este trabajo, entonces los productores de otras mercancías podrían ganar pasándose a la producción de la mercancía en cuestión. Este desplazamiento de productores, en su propio beneficio, generaría pronto un exceso de oferta de la mercancía en cuestión y una escasez de todas las demás mercancías. La competencia en el mercado llevaría a una reducción del precio de la mercancía con exceso de oferta y a una elevación de los precios de las demás mercancías de las que hay escasez. Este proceso continuaría hasta que los precios fueran proporcionales a las cantidades de trabajo. En ese momento ya no existiría incentivo para que los productores se pasasen a la producción de las demás mercancías y, por tanto, el mercado dejaría de presionar para modificar los precios.

Sin embargo, Smith advirtió que todo esto cambiaría cuando una clase de personas que no produjera adquiriese la propiedad de los medios de producción y los trabajadores sin dichos medios fueran contratados para realizar la producción. La competencia entre los capitalistas tendería a establecer un tipo de beneficio medio, general en toda la sociedad. Estimulando el abandono de las industrias con beneficios bajos y la entrada en las industrias con beneficios altos, el comportamiento egoísta y competitivo de los capitalistas impulsaría los tipos de beneficio, en todas las industrias, hacia este tipo de beneficio medio general. Por lo tanto, los precios tenderían al nivel en que el capitalista pudiera pagar los salarios de sus trabajadores y retener el suficiente beneficio para obtener el rendimiento medio social sobre su fondo de capital. Para que estos precios sean proporcionales a las cantidades de trabajo incorporado en la producción, sería necesario que, para cualquier industria dada, la relación entre el valor del capital al que corresponde el beneficio y la cantidad de trabajo invertida en la producción fuera idéntica a las relaciones semejantes en cualquiera de las demás industrias. Si no fuera así, un beneficio mayor que representara tipos de rendimiento iguales sobre todos los capitales en todas las industrias llevaría a precios no proporcionales al trabajo invertido. Smith observó que la relación capital-trabajo es muy diferente de unas industrias a otras. Concluyó que la propiedad privada de los medios de producción por una clase capitalista improductiva convertiría la teoría del valor trabajo en una aproximación relativamente pobre a la realidad.

David Ricardo aceptó el hecho de que las relaciones capital-trabajo desiguales producirían precios que no serían estrictamente proporcionales a las cantidades de trabajo. Sin embargo, argumentó que, por un lado, las desviaciones respecto de la proporcionalidad serían ligeras y de poca importancia y, por otro, tanto la dirección como la magnitud de las desviaciones podían explicarse científicamente. Por tanto, defendió la teoría del valor trabajo como una explicación científica de los precios en una sociedad de mercado capitalista.

Karl Marx argumentó, sin embargo, que la desviación de los precios respecto de la proporcionalidad podía ser sustancial. Él creía que esto justificaba la incapacidad de la mayoría de hombres de negocios, así como de teóricos de la economía, para ver las conexiones entre el trabajo y los precios. Afirmó que existían dos conexiones separadas: una cualitativa y otra cuantitativa.

La «conexión cualitativa» se refería a la concepción que tenía Marx del trabajo en el capitalismo. El trabajo asalariado se consideraba como privado y no como social, reflejando así el hecho de que en el capitalismo no existía un control consciente y racional de la interdependencia productiva humana. Esta interdependencia era controlada por las fuerzas ciegas de la oferta y demanda del mercado. Por tanto, el trabajo privado se convertía en trabajo social, decía Marx, sólo cuando aparecía en forma de valor de cambio de la mercancía producida por el trabajo. En opinión de Marx, los precios eran la forma externa visible del trabajo social en el capitalismo.

Con esta concepción de los precios, Marx pudo probar que el trabajo excedente creaba la plusvalía. Dicho trabajo se definía como el realizado por encima de la cantidad de trabajo incorporado a los bienes y servicios que compra el trabajador con sus salarios, y la plusvalía era igual al valor del producto creado por los trabajadores menos el valor de las mercancías que los trabajadores podían comprar con sus salarios. Cuando los trabajadores producían plusvalía se decía que eran explotados. Beneficio, interés y renta eran el resultado de la explotación del trabajo.

La «conexión cuantitativa» entre el trabajo y los precios en la economía marxiana se conoce como el «problema de la transformación», es decir, el problema de transformar las cantidades de trabajo en precios.

La teoría del valor trabajo sigue constituyendo hoy la principal alternativa a la ortodoxia dominante de la teoría subjetiva o del valor utilidad. E. K. Hunt

Lecturas complementarias
Hunt, E. K., *History of Economic Thought, A Critical Perspective*, Belmont, Calif., 1979.
Meek, R., *Studies in the Labour Theory of Value*, Londres, 1973.

Véase también ECONOMÍA MARXIANA.

tierra [*land*]. Tradicionalmente, los economistas clasifican los factores de producción en tierra, trabajo y capital. Los economistas clásicos —especialmente Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill— atribuyeron particular significación a la tierra, como ciertamente justificaba la preeminencia de la agricultura de la época. Dedicaron una atención considerable a las implicaciones que en el crecimiento y distribución de la renta tenía una oferta limitada de tierra, combinada con rendimientos decrecientes de la producción agrícola. La legitimidad de las rentas a favor de los terratenientes también fue contestada. En particular, Mill, acusando a los propietarios de tierras de enriquecerse a consecuencia del progreso general de la sociedad, más que como resultado de sus propios esfuerzos, propuso un plan para gravar tales «incrementos no ganados».

La clasificación tripartita de los factores productivos, aunque posee el atractivo de la comodidad expositiva, no es satisfactoria. Ricardo definió la tierra como «las energías originarias e indestructibles del suelo». Sin embargo, pocas de las energías productivas de la tierra son inequívocamente dones gratuitos de la naturaleza; la mayor parte de las mejoras de la tierra se deben al capital físico y humano inseparablemente incorporados a ella. Además, las propiedades productivas del suelo pueden verse perjudicadas, y en algunas partes lo han sido, por formas de cultivo inadecuadas.

En la economía neoclásica, la tierra ha perdido la especial significación de la que disfrutó con anterioridad. Una razón importante de ello es que la tierra ha perdido importancia relativa como factor de producción en las economías desarrolladas. Sin embargo, todavía hay muchos países en los que la propiedad de tierra confiere amplios poderes, de carácter económico, social y político. Además, en los últimos años se ha asistido a una renovación del pesimismo acerca de los posibles límites del crecimiento en todos los países, a causa de la limitación de los recursos naturales. J. M. CURRIE

Lecturas complementarias
Barlowe, R., *Land Resource Economics*, Englewood Cliffs, N.J., 1978[3].
Mill, J. S., *The Principles of Political Economy* (1848), Londres, 1886 (hay trad. cast.: *Principios de economía política*, México, 1951[2]).
Ricardo, D., *The Principles of Political Economy and Taxation*, en P. Sraffa y M. H. Dobb, eds., *The Works and Correspondence of David Ricardo*, vol. I, Cambridge, 1951 (hay trad. cast.: *Principios de economía política y tributación*, en *Obras y correspondencia de David Ricardo*, vol. I, México, 1973).

Véase también Ricardo, David.

tierra, propiedad de la [*land tenure*]. En sentido amplio, el término propiedad de la tierra se refiere a la relación entre individuos y grupos respecto de la tierra. Los derechos básicos sobre la tierra disfrutados por individuos o grupos suponen derechos a usar, excluir a otros del uso, arrendar, enajenar mediante donación, legar o vender. Sin embargo, los sistemas de propiedad de la tierra difieren significativamente de una sociedad a otra; determinados tipos de derechos de propiedad que son familiares en una sociedad pueden carecer de sentido en otra. Además, se basen en la práctica consuetudinaria, en un contrato o en la legislación, los sistemas de derechos y obligaciones de los propietarios son generalmente muy complejos, incluyendo que varios individuos o grupos tengan derechos sobre el mismo pedazo de tierra.

El sistema de propiedad de la tierra en una sociedad depende invariablemente de la escasez de la misma y de las formas predominantes de su uso. Los derechos y las obligaciones son mucho más explícitos cuando la tierra es escasa y cuando se requiere más tiempo para recoger los frutos del trabajo invertido en ella. En las sociedades «primitivas» que practican la rotación de cultivos, raramente se da un concepto de «posesión» individual de la tierra. Una economía doméstica individual tiene un derecho inalienable de acceso a una parte de la tierra de la comunidad y un derecho exclusivo de utilizar cualquier tierra que se le asigne, derecho de uso que, sin embargo, está condicionado a que se ejercite realmente.

Incluso en las sociedades en que los individuos pueden poseer tierra, los derechos son característicamente condicionales, no absolutos. En efecto, durante el presente siglo, ha habido en la mayoría de economías occidentales una proliferación de controles legales sobre los

cambios en el uso de la tierra. Además, la libertad de contrato se ha visto cada vez más restringida por la legislación que define con considerable detalle los respectivos derechos y obligaciones de los terratenientes y arrendatarios. J. M. CURRIE

Lecturas complementarias

Becker, L. C., *Property Rights: Philosophic Foundations*, Londres, 1977.
Currie, J. M., *The Economic Theory of Agricultural Land Tenure*, Cambridge, 1981.

tipo de cambio [*exchange rate*]. El tipo de cambio es un precio: el precio de una moneda en términos de otra. Se distingue entre tipo *nominal*, *efectivo* y *real*. El tipo *nominal* es un precio bilateral, expresado y citado como número de unidades de la moneda nacional por unidad de otra moneda, o viceversa.

El tipo de cambio *efectivo* es un índice del valor de la moneda en términos de una cesta ponderada de otras monedas. Los movimientos de este índice muestran cómo ha variado una moneda, no con relación a otra, sino frente al grupo de monedas incluidas en la cesta. La variación del tipo efectivo es un promedio ponderado de los cambios experimentados por los tipos nominales.

El tipo de cambio (nominal o efectivo) determina la posición competitiva de los productos nacionales en los mercados internacionales. A precios interiores constantes, proporciona el precio, en moneda extranjera, de las exportaciones de un país, que influye en la demanda extranjera de los bienes producidos en el mismo. De manera semejante, a precios constantes en moneda extranjera, el tipo de cambio determina el precio, en moneda nacional, de las importaciones, que influye en la demanda de las mismas. Las variaciones del tipo de cambio pueden, por tanto, ejercer una considerable influencia sobre la posición competitiva de los bienes y servicios producidos en los diferentes países, y por ello influyen en el patrón de flujos del comercio internacional.

El cálculo del tipo de cambio *real* ajusta los movimientos de un tipo de cambio nominal o efectivo a las variaciones relativas experimentadas en el precio interior de los bienes en el país productor. Así, si una moneda se deprecia en un 10 por 100, mientras que su tasa de inflación es un 4 por 100 mayor que la de sus competidores, el tipo de cambio real habrá disminuido un 6 por 100.

La teoría y la evidencia empírica sobre la determinación del tipo de cambio distan mucho de estar bien establecidas. Las teorías del flujo tienden a concentrarse en la cuenta corriente de la balanza de pagos y, por tanto, en los factores (como el precio relativo y los movimientos de rentas entre países) que influyen en los flujos comerciales. El tipo de cambio se considera como un mecanismo equilibrador de la cuenta corriente. Las teorías de la cartera, o el planteamiento del mercado de activos (del que la teoría monetaria del tipo de cambio es una de sus muchas variantes), se concentran en las condiciones exigidas para el equilibrio de las carteras de los tenedores de riqueza. En estos modelos, las variaciones del tipo de cambio reflejan un exceso de oferta o de demanda de activos financieros entre países. Una depreciación se considera como un síntoma de un exceso de oferta de activos financieros interiores. La estabilidad de los tipos de cambio requiere, en estos modelos, políticas monetarias coherentes entre los países.

Los gobiernos están interesados en el nivel y estabilidad de los tipos de cambio. Puesto que las variaciones influyen en el precio interior de las importaciones, tienen un efecto sobre el nivel de precios interior y, según cómo reaccionen los negociadores, también sobre la tasa de inflación. A través del mismo mecanismo, el tipo de cambio afecta al nivel de renta y salario reales para cada nivel de producto. En la medida en que se vea afectada la posición competitiva internacional de los bienes interiores, las variaciones del tipo de cambio tienen implicaciones en el nivel de producción y empleo. Así, los gobiernos pueden resistirse a una apreciación de su moneda, a causa de sus efectos negativos sobre el empleo, pero también pueden resistirse a una depreciación, a causa del efecto sobre los precios. DAVID T. LLEWELLYN

Lecturas complementarias

Isard, P., *Exchange Rate Determination*, Princeton, 1978.
Llewellyn, D. T., *International Financial Integration*, Londres, 1981.

Véase también BALANZA DE PAGOS; COMERCIO INTERNACIONAL; DEVALUACIÓN; SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL.

transporte, economía y planificación del [*transport economics and planning*]. Tradicionalmente, el interés de los economistas por el trans-

porte se centró en las industrias del transporte (ferrocarriles, barcos, líneas aéreas, y así sucesivamente) y específicamente en las maneras en que el mecanismo del mercado podía perfeccionarse a fin de maximizar los beneficios derivados de las actividades de transporte público y privado. El énfasis ha cambiado en los últimos años, prestándose una mayor atención a los aspectos del entorno y de la distribución del transporte, mientras que la eficiencia del mercado se contempla sólo como una dimensión en un proceso más amplio de toma de decisiones.

La demanda de transporte es una demanda derivada, puesto que el transporte raramente se demanda por sí mismo, sino más bien por los beneficios que pueden obtenerse cuando se llega a un destino final. Además, la provisión de transporte puede influir en la localización de las empresas o de los lugares donde la gente decida vivir. En consecuencia, no es realista tratar el transporte aisladamente del entorno más amplio, industrial y espacial en el que se provee. Esta interrelación, por ejemplo con la localización industrial y residencial y con el desarrollo económico, en la mayoría de los casos significa un compromiso práctico en temas como la política económica regional y la planificación del uso del suelo urbano.

La expansión de la urbanización plantea problemas particulares al sistema de transporte. La localización central de muchas oportunidades de empleo, la naturaleza rígida de gran parte de la infraestructura de transporte existente y la polución y el ruido asociados a los flujos de tráfico concentrado, generan problemas de eficiencia económica pura y de costes externos extensivos que, según se cree, los mecanismos de libre mercado son incapaces de resolver. Los costes de proveer los principales sistemas nuevos de carreteras y ferrocarriles urbanos, combinados con la necesidad de un proceso coordinado de toma de decisiones en un contexto de conocimiento imperfecto y distintos grupos de intereses, han desanimado la política de la provisión por medio del libre mercado. La resultante introducción de la planificación del transporte urbano ha intentado satisfacer objetivos sociales más amplios y mantener los tradicionales conceptos económicos de eficiencia.

La planificación del transporte urbano en la inmediata segunda posguerra mundial estuvo ante todo relacionada con la elaboración de planes físicos para el sistema de transporte ideal. La planificación de las estructuras modernas, en cambio, tiene que ver más con la interacción del transporte con la economía urbana en general y con las activida-

des de todos los tipos de transporte, que con las cuestiones estrictas y de ingeniería de diseño de la infraestructura. Una planificación semejante está coordinada con políticas para el desarrollo del uso del suelo y la mejora del entorno urbano.

La economía contribuye al proceso de planificación del transporte urbano moderno de varias maneras importantes, pero dos de ellas son de especial relevancia: 1. Proporciona los apuntalamientos económico-teóricos para la previsión de la demanda de viajes, que brinda las líneas-guía para conocer el impacto, en el tráfico, de las estrategias de planificación alternativas. Muchos modelos de uso corriente (especialmente del tipo desagregado) tienen su origen en el trabajo microeconómico de Kelvin Lancaster sobre el análisis de la demanda de atributos. 2. Los procedimientos de valoración de la inversión social, que generalmente implican variantes de la metodología del análisis coste-beneficio (ACB), constituyen ahora la base de la evaluación de planes de transporte urbano alternativos. Mientras que los planteamientos del ACB convencional suponen la reducción de todos los aspectos de la toma de decisiones a unidades monetarias comunes, la relación específica con implicaciones de distribución y los diferentes efectos de las modificaciones en la red de transporte urbano han cambiado sustancialmente el marco convencional. Así, la metodología «Planning Balance Sheet» desarrollada por Nathaniel Lichfield (1962) presenta detalles de los costes y beneficios asociados con planes alternativos en un marco contable. Subraya los impactos específicos sobre las diversos grupos afectados, en tanto que no reduce todos los elementos a términos monetarios.

El transporte interurbano tiende a ser objeto de un menor control, sobre todo porque sus consecuencias indirectas son menores, pero también porque la movilidad a larga distancia no se considera una necesidad social. La infraestructura (como la red de autopistas en el Reino Unido o el Interstate Highway System en los Estados Unidos) tiende a estar planificada, pero las actividades del transporte se dejan cada vez más a las fuerzas del mercado, que operan dentro de unos límites legalmente definidos en temas como la seguridad, la economía de carburante y así sucesivamente. Recientemente, el marco regulador elaborado durante el período de entreguerras en los Estados Unidos y en el Reino Unido ha sido desmantelado y la entrada en los mercados del transporte ha ido siendo mucho más libre. Pero esta tendencia es menos pronunciada en gran parte de la Europa continental, donde las

carreteras interurbanas y el transporte por ferrocarril son tratados como un factor dentro de políticas macroeconómicas más amplias. Por ejemplo, la eficiencia del transporte en estos países se considera como secundaria respecto de los objetivos regionales e industriales.

Las consideraciones políticas exigen un alto nivel de control de la capacidad en los campos del transporte internacional. La capacidad en el transporte aéreo internacional, por ejemplo, está regulada, y la planificación nacional de la política de aeropuertos y líneas aéreas gira más alrededor de cuestiones de imagen nacional que de pura eficiencia económica. La navegación internacional está menos regulada, porque gran parte del tráfico discurre fuera de aguas nacionales. Sin embargo, en un intento de proteger los intereses de los países del Tercer Mundo, en los últimos años se han llevado a cabo gestiones por parte de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, para regular y planificar el crecimiento de los cárteles o «conferencias» de navegación que proveen la mayor parte de la capacidad en las principales rutas.

El transporte se considera muy importante en el desarrollo económico. La ayuda internacional sustancial se dirige hacia la mejora de la infraestructura de transporte de los países del Tercer Mundo, sobre la premisa de que un buen transporte es una precondición para el despegue hacia el crecimiento autosostenido. Pero algunos economistas argumentan que existe poca evidencia de que la mejora del transporte *per se* se traduzca necesariamente en crecimiento económico y que, en algunos ejemplos, permitiendo la penetración en el mercado a los competidores, puede suprimirlo. El papel de la planificación en los países menos desarrollados debe verse, por tanto, no en términos de mejora de la movilidad general, sino más bien en términos de la integración de la inversión en transporte dentro de un programa de desarrollo más amplio, diseñado para alcanzar el crecimiento más rápido del producto nacional bruto. K. J. BUTTON

Bibliografía

Lancaster, K., *Consumer Demand: A New Approach*, Nueva York, 1971.

Lichfield, N., *Cost-Benefit Analysis in Urban Development*, Berkeley y Los Ángeles, 1962.

Lecturas complementarias

Button, K. J., *Transport Economics*, Londres, 1982.
Glaister, S., *Fundamentals of Transport Economics*, Oxford, 1981.

Véase también ANÁLISIS COSTE-BENEFICIO; PLANIFICACIÓN ECONÓMICA.

valor trabajo, teoría del. Véase TEORÍA DEL VALOR TRABAJO.

valores, mercados de. Véase MERCADOS DE VALORES.

Walras, Marie-Esprit Léon (1834-1910). Léon Walras, uno de los fundadores de la teoría de la utilidad marginal en la década de 1860, dedicó su vida al desarrollo de la ciencia económica gracias al estímulo de las enseñanzas de su padre, Antoine Auguste Walras (profesor francés de economía política y uno de los primeros economistas que se percató de que el valor proviene de la utilidad marginal, más que de la utilidad total). El trabajo posterior del joven Walras en la teoría del equilibrio general iba a consagrarle como uno de los principales economistas modernos.

Descartado un puesto de docente en Francia, se convirtió en el primer ocupante de una cátedra de economía recién fundada en la Universidad de Lausana (Suiza) en 1870, donde permaneció hasta su retiro en 1892. Gracias a su trabajo, junto con el de su sucesor, Vilfredo Pareto, se estableció una nueva escuela de pensamiento, que sería conocida como escuela de economía política de Lausana.

La aproximación de Walras a la economía política la constituye su trilogía —economía pura, economía aplicada y economía social—, cada una de cuyas partes está dedicada a un aspecto de la economía política. La primera fue desarrollada esencialmente en sus *Elementos de economía política pura* (1874-1877), en los que presentó la teoría del equilibrio económico general, con su énfasis sobre la interdependencia de los fenómenos económicos. A través de un método de aproximaciones sucesivas, comenzó por la teoría del cambio, pasando después a la de la producción, siguiendo por la teoría del capital y, finalmente, la teoría monetaria. En el proceso, efectuó contribuciones significativas en cada uno de estos campos. Tomados en su conjunto, sus *Elementos* han sido reconocidos a menudo como uno de los mayores logros teóricos en la historia de la ciencia económica.

Los otros dos componentes de su trilogía —economía aplicada y social— tratan la política económica y la justicia económica, respectivamente. Estos dos trabajos no alcanzaron entre sus contemporáneos

la misma reputación que su economía pura y han sido casi olvidados por los economistas modernos, reflejando la preferencia actual por definir el objeto de la economía de un modo estricto. VICENT J. TARASCIO

Bibliografía

Walras, L., *Éléments d'économie politique pure*, París, 1874 (hay trad. cast.: *Elementos de economía política pura (o Teoría de la riqueza social)*, Madrid, 1987).

Lecturas complementarias

Hicks, J. R., «Léon Walras», *Econometrica* (1934).
Jaffé, W., ed., *Correspondence of Léon Walras and Related Papers*, 3 vols., 1965.
Walker, D. A., ed., *William Jaffé's Essays on Walras*, Londres, 1983.

ÍNDICE DE VOCES INGLÉS-ESPAÑOL

accelerator principle. principio del acelerador
accounting. contabilidad
advertising. publicidad
aid. ayuda
antitrust legislation. antitrust, legislación
Austrian school. austríaca, escuela
automation. automatización
balance of payments. balanza de pagos
banking. banca
black economy. economía sumergida
business concentration. concentración de empresas
business cycles. ciclos económicos
Cambridge School of Economics. Cambridge, escuela de economía
capital consumption. capital, consumo de
capitalism. capitalismo
capital theory. teoría del capital
cartels and trade associations. cárteles y asociaciones comerciales
classical economics. economía clásica
cliometrics. cliometría
commodity stabilization schemes. estabilización de los precios de los productos, planes de
compensation principle. principio de compensación
competition. competencia
conservation. conservación
consumer behaviour. consumidor, conducta del
consumer surplus. excedente del consumidor
consumption function. función de consumo
co-operatives. cooperativas
corporate enterprise. corporación
cost-benefit analysis. análisis coste-beneficio
credit. crédito
crowding out. «crowding out»
Chicago School of Economics. Chicago, escuela de economía de
deflation as a statistical device. deflación, como mecanismo estadístico
devaluation. devaluación
distribution of incomes and wealth. distribución de las rentas y de la riqueza
dual economy. economía dual
econometrics. econometría
economic anthropology. antropología económica
economic development. crecimiento económico
economic dynamics. dinámica económica

national income analysis. análisis de la renta nacional
national wealth. riqueza nacional
nationalization. nacionalización
neoclassical economics. economía neoclásica
oligopoly. oligopolio
Phillips curve. curva de Phillips
political economy. economía política
prediction and forecasting. predicción y pronóstico
prices, theory of. teoría de los precios
production function. función de producción
productivity. productividad
profit. beneficio
project analysis. análisis de proyectos
public choice. elección pública
public goods. bienes públicos
quantity theory of money. teoría cuantitativa del dinero
rational expectations. expectativas racionales
reserve currency. moneda de reserva
Ricardo. Ricardo
Say's law of markets. ley de los mercados de Say
Schumpeter. Schumpeter
securities markets. mercados de valores
Smith. Smith
social welfare. bienestar social
social welfare policy. política de bienestar social
stagflation. estanflación
stock-flow analysis. análisis stock-flujo
Stockholm school. Estocolmo, escuela de
subsidies. subsidios
taxation. imposición
technical assistance. asistencia técnica
technological progress. progreso tecnológico
theory of firm. teoría de la empresa
theory of income distribution. teoría de la distribución de la renta
theory of prices. teoría de los precios
trade unions. sindicatos
transport economics and planning. transporte, economía y planificación del
underdevelopment. subdesarrollo
Walras. Walras
welfare economics. economía del bienestar

ÍNDICE

VOCABULARIO BÁSICO DE ECONOMÍA

A través de poco más de cien conceptos cuidadosamente seleccionados y desarrollados con amplitud y claridad, esta obra pone al alcance de toda persona interesada —y muy particularmente de los estudiantes de economía y ciencias sociales— un magnífico instrumento para abordar una ciencia cuyo conocimiento resulta imprescindible para la vida actual. Un vocabulario, en definitiva, concebido para servir de base a una estructura de conocimientos más amplia. Sus editoras, Phyllis Deane, catedrática emérita de Historia Económica de la Universidad de Cambridge, y Jessica Kuper, con una amplia experiencia en la edición de manuales y obras de consulta sobre ciencias sociales, han reunido para esta empresa a conocidos economistas o historiadores económicos procedentes de distintas universidades europeas y norteamericanas; nombres como los de Charles P. Kindleberger, David McLellan, Edward J. Nell o la misma coeditora Phyllis Deane bastan para avalar el rigor de esta obra.


ISBN 84-7423-554-5
9 788474 235548